

# ahv nrw magazin



**JAHRESGESPRÄCH MIT  
AHV NRW GESCHÄFTSFÜHRER  
ANDREAS MÜHLBERG**

**NRW IN EUROPA**  
Hans H. Stein

**EUROPA VERSTEHEN**  
Björn Bosch

**MAKE EUROPE COMPETITIVE AGAIN**  
Gergő Szilágyi



**DIE ORANGENE GEFAHR**  
Patrick Nederkoorn



10.  
JUBILÄUMS  
AUSGABE!

**Wir! – Die europäischen Außenhändler**

Unternehmensbank

# Partnerschaftlich für Ihren Erfolg: ausgezeichnete Lösungen für Ihr Unternehmen.

Als Globale Hausbank bieten wir unseren Kunden innovative Dienstleistungen rund um Treasury und Finanzierung. [deutsche-bank.de/ub](https://www.deutsche-bank.de/ub)

**Deutsche Bank**



# Liebe Mitglieder, sehr geehrte Leserinnen und Leser,

die vor uns liegenden Herausforderungen als Außenhändler, vereint im Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW e. V.), könnten kaum größer sein. Geopolitische und geoökonomische Entwicklungen verlangen weiterhin viel von uns ab. Umso wichtiger ist es, dass sich Europa nicht nur politisch neu ausrichtet, sondern auch tatkräftig die internationale Wettbewerbsfähigkeit seiner Unternehmen stärkt. Tendenzen einer Deindustrialisierung müssen wirksam entgegengetreten werden.

Eine von Ideologie getriebene Wirtschaftspolitik muss der einer auf Pragmatismus und Marktwirtschaft ausgerichteten Herangehensweise bei der Umsetzung von Gesetzen und Verordnungen weichen. Wir brauchen eine Entfesselungsstrategie, die wettbewerbsstärkende Rahmenbedingungen garantiert.



Eine erfolgreiche Transformation der Wirtschaft gelingt nur im Gleichklang von Ökologie und Ökonomie. Auch sollte die Politik uns Außenhändlern und Partnern mehr Vertrauen schenken und sie nicht mit überbordenden Berichts- und kleinteiligen Dokumentationspflichten an der eigentlichen Wertschöpfung hindern.

Mit unserem neuen ahv nrw magazin geben wir Ihnen aufs Neue einen Einblick in die Themen, die uns Außenhändler derzeit besonders bewegen. Unser Dank gilt daher allen Beteiligten, die mit Engagement zur 10. Ausgabe beigetragen haben. Mit dem Schwerpunktthema Europa widmen wir uns einem facettenreichen Absatz- und Beschaffungsmarkt. Der EU-Binnenmarkt mit seinen vier Grundfreiheiten: freier Warenverkehr, Personenfreizügigkeit, Dienstleistungsfreiheit und freier Kapital- und Zahlungsverkehr ist Garant für unseren Wohlstand und bietet Unternehmen jeglicher Größenordnung und Ausrichtung attraktive Geschäftschancen. Eine Vielzahl nationaler Vorschriften behindern jedoch weiterhin den Weg zu einem vollendeten Binnenmarkt.

Das gebündelte Fachwissen und länderspezifische Know-how des AHV-Netzwerkes, in dem sich Mitgliedsunternehmen der unterschiedlichsten Branchen untereinander persönlich und fachlich austauschen und daraus Handlungsempfehlungen ableiten können, ist in diesen Zeiten wichtiger denn je.

Mit der konsequenten Ausrichtung auf die vier Säulen: Netzwerk, Know-how Transfer, Nachwuchsförderung und Interessenvertretung profitieren unsere Mitgliedsunternehmen sowohl auf der Ebene der Unternehmensleitung als auch auf der Fach- und Führungsebene. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Wir freuen uns auf Sie! Mit dem neuen ahv nrw magazin überreichen Ihnen Vorstand, Beirat und die Geschäftsführung eine lesenswerte Lektüre.

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'A. Hebmüller'.

**Axel Hebmüller**

Vorsitzender,

Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen e.V. (AHV NRW)

# INHALTSANGABE

## Editorial - Axel Hebmüller

1 Vorsitzender des AHV NRW

## Grußwort - Dr. Dirk Jandura

5 Präsident des BGA

## AHV NRW Jahresgespräch

6 Interview mit Andreas Mühlberg

## NRW in Europa

10 Hans H. Stein (ZENIT)

## Entsendebürokratie auf dem Rückzug?

12 Martin Fischer (GTAI)

## Der geopolitischen Realität Rechnung tragen

14 Nathanael Liminski (Staatskanzlei NRW)

## ATC zu Gast bei der duisport-Gruppe

16 Fotoreportage

## Europa verstehen

20 Björn Bosch & Jan Sahn (Walter-Eucken-Berufskolleg)

## Die Gesetze EGalim 2 und 3

22 Nina Sadoune (Qivive)

## Das Carnet A.T.A. wird digital

24 Jörg Schouren (IHK Mittlerer Niederrhein)

## „Make Europe Competitive Again“

26 Gergő Szilágyi (Generalkonsulat Ungarn)

## ATC zu Gast beim Flughafen Düsseldorf

30 Fotoreportage

## Neue Beschaffungsmärkte

32 Dr. Julia Bellinghausen (IPD)

## Exportkontrolle: (Ent-)Haftung der Geschäftsführung

36 Matthias Merz (AWA)

## Entwicklung der Halbleiterindustrie in Tschechien

38 Kristina Larischová & Pavel Chovanec  
(Generalkonsulat Tschechische Republik / CzechInvest)

## ATC Gänseessen in Meerbusch und Bocholt

41 Fotoreportage

## K(l)eine Lösungen für ganz Europa

44 Jan Krückemeyer (Krückemeyer)

## Gute Verbindungen: Hafen Hamburg und NRW

46 Markus Heinen (Port of Hamburg)

## Automatisierung im internationalen Handel

48 Interview mit Henry-Johann Nientimp (thenex) & Marco Rolof (GetGenius)

## Die orangene Gefahr

50 Interview mit Kabarettist Patrick Nederkoorn

## Alte Freundschaften und neue Anfänge

54 Nick Russell (Britisches Generalkonsulat)

## Weniger Bürokratie und mehr Luft zum Atmen?

56 Lisa-Marie Brehmer (BGA)

## Vertrieb und Datenschutz

58 Florian Klytta (CARLSWERK)

## Zentrale Zollabwicklung

62 Carsten Bente (AEB)

## Waren und Forderungen als Liquiditätsquelle

64 Christina Gnad (Deutsche Bank)

## Solstitium: 24 Stunden in Düsseldorf

66 Fotograf Maarten Rots

## Kosmos „Zoll“

74 Corinna Tamminga (dbh Logistics)

## Die neue Referentin der Außenwirtschaftsabteilung

78 Interview mit Vanessa Kassem (BDEx)

## EuropaService: Neue Märkte erschließen

80 Hanns Dahm (S-International Rhein-Ruhr)

## Wege zum grenzüberschreitenden Erfolg

84 Generalkonsulat des Königreichs der Niederlande

## „Sie kriegen euch alle!“

86 Dr. Talke Ovie (HARNISCHMACHER LÖER WENSING)

## Zwei Jahre Lieferkettengesetz

90 Malte Drewes (Helpdesk WiMR)

## AHV NRW Mitgliederversammlung 2024

92 Andreas Mühlberg

## Compliance in Trade Finance

98 Matthias Walter (Commerzbank)

## Künstliche Intelligenz im Außenhandel

100 Christopher Sievers & Dominik Organistka (AWB / TariffPilot)

## Ruhrtriennale 2024 - 2026

102 Interview mit Ivo Van Hove

## Internationale Wettbewerbsfähigkeit

106 Eva Faulenbach (Ministerium WIKE)

## Top Produkte - Auftrag weg

108 Harry Flint (Hebmüller GROUP)

# AHV NRW Magazin 2024

## From coal to goal

**111** WiN Emscher-Lippe

## KI-Entwicklung USA vs. Europa

**114** Interview mit Mathis Schülingkamp (GetGenius)

## Türöffner und Partner: S-CountryDesk

**116** Andrea Kühn (Stadtsparkasse Düsseldorf)

## Fracht außer Kontrolle

**118** Petra von der Heyde (SmartLoc)

## 1x1 der Personalberatung in den USA

**120** Egon Lacher (JR BECHTLE)

## Soft Landing USA mit harten Teilen aus NRW

**123** Harry Flint (NETVRIDA)

## Europa wettbewerbsfähiger machen!

**126** Arndt G. Kirchhoff (unternehmer nrw)

## Cyber-Security in Estland

**128** Harry Flint (link instinct)

## Standortfaktor Handwerk

**130** Almut Schmitz (LGH)

## Mehr Insolvenzen in Mittel- und Osteuropa

**132** Grzegorz Sielewicz (Coface)

## Nachwuchs im Zollbereich

**134** Daniela Winkelhardt (Reguvis)

## Erfolgreich über Grenzen hinweg

**136** Dr. Klaus-Henrik Mester (NRW.BANK)

## Die Internationale Eisenwarenmesse

**138** Interview mit Sebastian Hein (Koelnmesse)

## Standort Europa im internationalen Vergleich

**140** Ralph Kamphöner (textil + mode)

## Drei Jahre U.S. Generalkonsulin

**144** Interview mit Pauline Kao

## Schule mal anders

**146** Björn Bosch & Florian Niemeyer (Walter-Eucken-Berufskolleg)

## Let us not replace red tape with green tape

**148** Karl Larsson (MAERSK)

## 151 Impressum

## 152 Liste der Autorinnen und Autoren

Coverbild: Shutterstock & Joop van Reeken

# Mit Erfahrung zum Erfolg



## Das branchenübergreifende Unternehmensnetzwerk für Ihr internationales Geschäft

Außenhandelsverband  
Nordrhein-Westfalen  
(AHV NRW e. V.)  
Achenbachstraße 28  
40237 Düsseldorf  
[www.ahv.nrw](http://www.ahv.nrw)

# AHV • NRW

WIR! - die Außenhändler



COMMERZBANK

# Regional verankert. Weltweit vernetzt.

Mit unserem globalen Netzwerk verbinden wir Sie mit den Märkten weltweit.  
Profitieren Sie von unserem internationalen Know-how.  
Denn Ihr Erfolg ist unser Geschäft.  
[www.commerzbank.com/weltweit](http://www.commerzbank.com/weltweit)

**Die Bank an Ihrer Seite**

## Sehr geehrte Damen und Herren,

die vergangenen Monate waren gekennzeichnet von tiefgreifenden Herausforderungen und dynamischen Entwicklungen im globalen Handel. Prägend waren dabei neben den zahlreichen geopolitischen Ereignissen die kurz vor der Wahl des neuen Europäischen Parlaments verabschiedeten neuen Green-Deal-Gesetzgebungen. Eine weitere Herausforderung für den Außenhandel, um im internationalen Handel wettbewerbsfähig und resilient zu bleiben.

In diesen Zeiten, in denen zudem Handelsbarrieren wieder zunehmen und die Märkte verunsichert sind, braucht es eine starke Interessenvertretung in Berlin und Brüssel. Der

BGA und sein Mitgliedsverband, der Bundesverband des Deutschen Exporthandels (BDEx) setzen sich daher in Berlin und Brüssel intensiv für die Förderung des Außenhandels ein. Dabei sehen wir in der Diversifizierung der Lieferketten, insbesondere in Regionen wie Subsahara-Afrika und Asien, enorme Potenziale. Große Bedeutung messen wir hierfür den engen Verbindungen und der Zusammenarbeit im Partner Netzwerk der Außenwirtschaft bei. Diese Kooperation ermöglicht es uns, deutsche Unternehmen weltweit zu unterstützen und ihnen den Zugang zu neuen Märkten zu erleichtern.

Die Bemühungen des AHV NRW, sowohl die lokalen als auch die internationalen Handelsbeziehungen zu stärken, sind bemerkenswert. Ihre Initiativen, wie die Förderung von grünen Wertschöpfungsketten und die Unterstützung bei der Exportfinanzierung, setzen wichtige Impulse für eine nachhaltige und wettbewerbsfähige Wirtschaft. Ihre Mitglieder profitieren von diesen Maßnahmen, die nicht nur die Marktposition verbessern, sondern auch zur Innovationsfähigkeit und Resilienz der Unternehmen beitragen. Besonders hervorheben möchte ich dabei die kürzlich durchgeführten Aktivitäten und Veranstaltungen des AHV NRW, die nicht nur als Plattformen für den Austausch und das Networking dienen, sondern auch konkrete Unterstützung und Beratung bieten. Die Vielfalt der Themen, von Digitalisierung über Dekarbonisierung bis hin zur Fachkräftesicherung, zeigt die umfassende und zukunftsorientierte Ausrichtung Ihres Verbandes. Es ist inspirierend zu sehen, wie der AHV NRW und seine Mitglieder aktiv an der Gestaltung einer prosperierenden Handelslandschaft mitwirken. Ihr Engagement und Ihre Innovationskraft sind beispielhaft und leisten einen unschätzbaren Beitrag zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes Deutschland.

Im Namen des BGA danke ich Ihnen für Ihre herausragende Arbeit und freue mich auf die weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit. Lassen Sie uns gemeinsam die Herausforderungen meistern und die Chancen nutzen, die der globale Handel bietet.

### **Dr. Dirk Jandura**

Präsident des Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA)



© BGA/Kamil Janus



# Jahresgespräch mit AHV NRW Geschäftsführer Andreas Mühlberg

Interview: Redaktion AHV NRW Magazin

**In den zurückliegenden Monaten hat sich der Außenhandel unterdurchschnittlich entwickelt und verharrt auf niedrigem Niveau. Die im Außenhandel tätigen Unternehmen sehen sich aktuell mit einer Vielzahl an Herausforderungen konfrontiert. Aufgrund der stattgefundenen Wahlen zum Europaparlament und einer zunehmenden Regulatorik stand Europa in diesem Jahr in einem besonderen Fokus. Andreas Mühlberg, langjähriger Geschäftsführer vom Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW e. V.), gibt beim diesjährigen Jahresgespräch Einblick in die Verbandsarbeit.**

**Redaktion:** Herzlichen Glückwunsch zur mittlerweile zehnten Auflage des ahv nrw magazins. Warum hat der AHV NRW für die diesjährige Ausgabe das Thema „Wir – die Außenhändler, Made in Europe“ als Schwerpunkt gewählt?

**Andreas Mühlberg:** Im Fokus steht für uns die Frage: Welche Rolle kann in Zeiten geopolitischer und geoökonomischer Krisen Europa einnehmen? Im Juni 2024 wurde ein neues EU-Parlament gewählt. Der Ausgang ist bekannt. Zwar wurden die politischen Ränder gestärkt, jedoch gibt es nach wie vor eine große proeuropäische Mehrheit. Das lässt hoffen.

Wir, die Außenhändler, vereint im Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW e. V.), profitieren von den vier europäischen Grundfreiheiten: freier Warenverkehr, Personenfreizügigkeit, Dienstleistungsfreiheit und freier Kapital- und Zahlungsverkehr. Soweit die Theorie. In der Unternehmenspraxis sieht dies wahrlich anders aus. Der Binnenmarkt hat sich seit seiner Gründung 1993 noch nicht in die Richtung entwickelt, in der wir ihn gerne hätten. Die Aussicht auf eine Vollendung des EU-Binnenmarktes rückt nicht zuletzt aufgrund stärker werdender nationaler Interessen in weite Ferne.

Das ist eine besorgniserregende Entwicklung, denn mit rund 450 Millionen Einwohnern ist die EU immerhin der größte Binnenmarkt der Welt und hat daher entsprechendes Potential, von dem sowohl die Unternehmen als auch die Bevölkerung stärker als bisher profitieren können. Innerhalb Europas gibt es nach wie vor viele Handelshemmnisse, die eine reibungslose Markterschließung erschweren. Der Bürokratieabbau und eine damit im Zusammenhang stehende Harmonisierung technischer Standards für einen ungehinderten Dienstleistungs- und Warenverkehr müssen stärker in den Fokus der Politik rücken.

**R: Bleiben wir bei EUROPA. Was erwarten Sie von der neuen EU-Kommission und dem neu gewählten EU-Parlament?**

**AM:** Wir erwarten von der neuen EU-Kommission und vom EU-Parlament mehr Realitäts-sinn. Dass das Thema „Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit“ ganz weit oben auf der Agenda steht, kommt zwar spät, jedoch nicht zu spät. Da müssen jetzt auch schnellstmöglich Taten folgen. Ein Nachjustieren ist, insbesondere im Bereich der Nachhaltigkeitsregulatorik (Green Deal) und der Arbeitnehmerentsendung, dringend geboten. In einigen Bereichen gibt es nach wie vor Rechtsunsicherheit. Es müssen z. B. zwingend Erleichterungen bei den ►

**Dipl.-Betriebswirt  
Andreas Mühlberg**  
Geschäftsführer

**Außenhandelsverband  
Nordrhein-Westfalen e. V.**  
Achenbachstraße 28  
40237 Düsseldorf

T +49 211 66 908 28  
F +49 211 66 908 40  
andreas.muehlberg@ahv.nrw  
www.ahv.nrw

**AHV•NRW**  
WIR! - die Außenhändler

*„Wir erwarten von  
der neuen EU-  
Kommission und  
vom EU-Parlament  
mehr Realitätssinn.“*

Berichts- und Dokumentationspflichten geschaffen werden, um den enormen wirtschaftlichen Druck im internationalen Wettbewerb kompensieren zu können.

Auf der politischen Ebene muss sich daher die Erkenntnis durchsetzen: Ohne eine starke Wirtschaft kann es kein starkes Europa geben.

Je weniger Regulierung und je mehr Harmonisierung wir im Binnenmarkt haben, desto kosteneffizienter können wir innerhalb Europas und mit Drittstaaten Handel betreiben. Mit einer hohen Anzahl von nationalstaatlichen Vorschriften ist ein „Level-Playing-Field“ nicht beispielbar. Wir brauchen definitiv ein Mehr an Europa. Die Anforderungen der sich ständig erweiternden Bürokratie bremsen uns Außenhändler dermaßen aus, dass sich viele schon die Frage stellen, ob sich der grenzüberschreitende Waren- und Dienstleistungsverkehr betriebswirtschaftlich überhaupt noch lohnt.

**R: Infolgedessen gab es vom AHV NRW europaspezifische Veranstaltungen?**

**AM:** Ja, die gab es. Die Auftaktveranstaltung fand im Rahmen unserer diesjährigen Mitgliederversammlung am 18.03.2024 statt, bei der wir Herrn Minister Nathaneal Liminski, Minister für Europa, Internationale Angelegenheiten, zu Gast hatten. Nach seinem Impulsvortrag zum Thema „NRW und Europa / Regulatorik vs. Wettbewerbsfähigkeit“ wurde dann übergeleitet zu einer

Diskussionsrunde, bei der dann – neben dem Minister – ein Unternehmens- sowie ein NRW-Kreisdirektor zu Wort kamen. Klar dargelegt wurde, wie sinnvoll es ist, dass die Politik im Einklang mit der Verwaltung und der Unternehmerschaft handeln sollte.

Wir haben dann im Laufe des Jahres mit dem digitalen Format „AHV-Fokus – Komplexe Themen in 90 Minuten auf den Punkt gebracht“ mehrere Online-Events zum Thema Recht und Vertrieb in Europa am Beispiel Italien, Frankreich und Polen durchgeführt.

**R: Vor kurzem gab es einen Relaunch des Internetauftritts vom AHV NRW. Was hat Sie dazu veranlasst und was ist neu?**

**AM:** Wir haben gemerkt, dass der bisherige Internetauftritt zu komplex und zu unübersichtlich geworden ist. Es ist für einen branchenübergreifenden Fachverband, der wir ja sind, eine Herausforderung, einen möglichst einfach und attraktiv gehaltenen Internetauftritt zu gestalten. Dennoch sollen unsere Kompetenz und unser Fachwissen für den Nutzer sofort und deutlich erkennbar sein.

Eine Verbandsmitgliedschaft bleibt stets ein erklärungsbedürftiges Produkt. Folglich haben wir den neuen Internetauftritt konsequent auf die vier tragenden Säulen Netzwerk, Know-how-Transfer, Nachwuchsförderung und Interessenvertretung ausgerichtet. Alle vier sind eng miteinander verbunden und bilden das Fundament des AHV NRW.



KFZ-ERSATZTEILE, WAREN UND PRODUKTE FÜR DAS MILITÄR, BEHÖRDEN UND ZIVILE ANWENDER

EXPERTS IN TENDERING BUSINESS

**carimex**

**R: Bleiben wir bei den vier Säulen, welche davon ist dabei die Wichtigste?**

**AM:** Alle vier Säulen sind für die Statik des AHV NRW gleichermaßen essentiell. Bricht nur eine davon weg oder wird vernachlässigt, wird es ungemütlich.

Ein funktionierendes Unternehmens- und Verbandsnetzwerk ist Voraussetzung für einen bedarfsgerechten Know-how-Transfer zu aktuellen außenwirtschaftlichen Herausforderungen. Darauf aufbauend können wir das bei uns vorhandene und gebündelte Fachwissen an die Nachwuchskräfte sowie auch an Seiteneinsteiger weitergeben. Durch offene Kommunikationskanäle, sowohl auf der Ebene der Unternehmensleitung als auch auf der jeweiligen Fach- und Führungsebene, wird dann im Zusammenspiel mit den anderen Säulen eine zielgerichtete Interessenvertretung ermöglicht.

Der Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW e. V.) bietet z. B. mit dem 2019 ins Leben gerufenen Fit for Trade-Veranstaltungsformat qualifizierten Nachwuchskräften und Seiteneinsteigern in international tätigen Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen ein zielgerichtetes Weiterbildungsangebot an. Im Vordergrund steht dabei die Vermittlung von Grundlagenwissen in Teilbereichen des operativen Geschäfts im jeweiligen Unternehmen. Dabei wird auf aktuelle Entwicklungen in der Außenhandelspraxis eingegangen, wie z. B. auf die Russland-Sanktionen, Preisanpassungsklauseln bei Lieferverträgen

und den Umgang mit Lieferkettenstörungen. Der Erwerb neuer Kenntnisse und deren Vertiefung aus unterschiedlichen Blickwinkeln stärkt die individuelle Handlungskompetenz und trägt zudem zur Mitgliederbindung bei.

Wir machen die Nachwuchskräfte „Fit for Trade“ und haben sowohl 2023 als auch in diesem Jahr wieder ein attraktives Angebot zusammengestellt. Besonders stark nachgefragt waren die Themenbereiche Exportkontrolle, juristisches Grundwissen sowie die INCOTERMS® 2020. Weitergehende Infos sind unserer neuen Internetseite zu entnehmen.

**R: Wir bedanken uns für das Gespräch. ◀**

*Der Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW e. V.) ist ein Fach- und Wirtschaftsverband, der 1946 in Remscheid gegründet wurde. Die Mitgliedsunternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistungen kommen aus unterschiedlichen Branchen. Die Mitgliederstruktur ist besonders durch einen hohen Anteil an kleinen und mittleren Unternehmen geprägt. Seit Anfang 1998 befindet sich die Geschäftsstelle unter dem Dach der Düsseldorfer Arbeitgeberverbände / Unternehmenschaf Düsseldorf und Umgebung. Auf der Bundesebene ist der AHV NRW eingebunden in das Verbands- und Unternehmensnetzwerk vom Bundesverband des Deutschen Exporthandels (BDEX) und vom Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA).*



Ihr Auslandsgeschäft  
beginnt bei Ihnen um  
die Ecke

Wir beraten Sie gerne persönlich - ganz nach Ihren individuellen Bedürfnissen.  
Ihre Ansprechpersonen finden Sie auf unseren Internetseiten: [www.si-rr.de](http://www.si-rr.de)

 **International**  
Rhein-Ruhr



Wir stehen Unternehmen zur Seite

**NRW.Europa**

# NRW in Europa

## Starke Angebote für einen starken Mittelstand

Text: Hans H. Stein

**Wohin steuert Europa? Diese Frage hat viele Wählerinnen und Wähler im Vorfeld der Europawahl umgetrieben. Am Wahlabend stand dann fest: Die populistischen und nationalistischen Ränder wurden stärker, aber die pro-europäische Mehrheit bleibt. Die große Herausforderung für die Von der Leyen II-Kommission wird die Stärkung der europäischen Wettbewerbsfähigkeit sein. Hierzu muss sie die innovativen, international ausgerichteten kleinen und mittleren Unternehmen als Wirtschaftsmotoren unterstützen und fördern. Mit dem von ZENIT koordinierten Projekt NRW.Europa haben die Unternehmen in NRW dabei auch in Zukunft einen kompetenten Ansprechpartner rund um den Binnenmarkt.**

### NRW in Europa

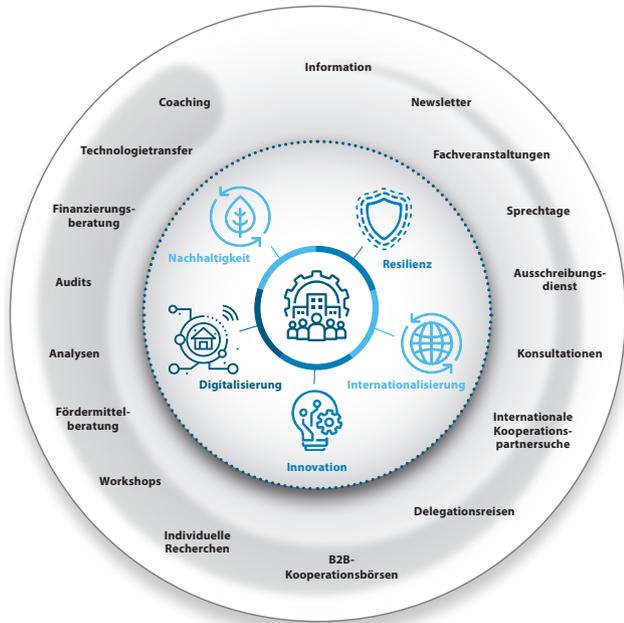
- Das Handelsvolumen von Unternehmen aus NRW in die EU beträgt rund **300 Milliarden Euro**.
- In NRW hängt rund ein Fünftel der gesamten Wertschöpfung und damit **138,9 Milliarden Euro** an den EU-Exporten.
- Über die gesamten Wertschöpfungsnetze werden knapp **1,7 Millionen Arbeitsplätze** gesichert.

Quelle IW-Studie vom März 2024 „NRW: Stark durch die EU“

Die Bedeutung der EU für die Wirtschaft in NRW macht eine von der Landesvereinigung der Unternehmensverbände NRW beim Institut der Deutschen Wirtschaft in Auftrag gegebene Studie sehr deutlich: „Nordrhein-Westfalen profitiert von den engen Verflechtungen mit den europäischen Partnern in erheblichem Maße. 58,8 Prozent des gesamten Handelsvolumens zwischen Unternehmen mit Sitz in NRW und der Welt entfällt auf die EU, während Asien bei 18,5 Prozent und Amerika bei 9,2 Prozent liegen. NRW ist stärker als Deutschland insgesamt in den Handel mit EU-Ländern eingebunden – der EU-Anteil am Handelsvolumen deutscher Unternehmen beläuft sich auf 53,5 Prozent.“ DEXIT-Szenarien prognostizierten einen Einbruch der Wirtschaft um insgesamt zirka fünf Prozent, was rund 37,6 Milliarden Euro und dem Verlust von fast einer halben Million Arbeitsplätzen bedeuten würde.

Gedankenspiele zum DEXIT sind deshalb vollkommen absurd. Ohne die Europäische Union wäre NRW nur halb so erfolgreich und zukunftsfähig. Jeden Tag bringt der Binnenmarkt Unternehmen und Menschen über alle Grenzen hinweg zusammen. Dies zu unterstützen ist unsere Aufgabe. Als Partner im Enterprise Europe Network (EEN), dem von der EU-Kommission geförderten, weltweit größten Technologietransfernetzwerk, setzen wir die für Unternehmen kostenfreien Dienstleistungen praxisgerecht um. Unterstützt wird das Serviceangebot des EEN finanziell auch vom Land NRW und der NRW.BANK.

**ZENIT**



Angebot des Enterprise Europe Network

## NRW.Europa in Zahlen

Neben der Konsortialführerin ZENIT GmbH und der Konsortialpartnerin NRW.BANK sind seit 2022 auch die NRW.Global Business GmbH und IHK NRW e.V. assoziierte Projektpartner. Allein ZENIT konnte seit dem Projektstart im Jahr 2008 knapp 21.000 Veranstaltungsteilnehmerinnen und -teilnehmer begrüßen, 16.000 Anfragen zu europäischen Themen beantworten und mehr als 12.500 Einzelberatungen durchführen, von denen NRW-Akteure in ihrer Internationalisierung und Innovationsfähigkeit profitieren. In ca. 940 Fällen half ZENIT durch Vernetzung und Befähigung im Enterprise Europe Network erfolgreich beim Zugang auf den Binnenmarkt und bei Innovationen. Umfragen unter den Unternehmen bestätigen, dass das EEN alle sechs Tage ein KMU auf einen neuen Produkt- oder Zielmarkt begleitet.

## Handfeste Unterstützung

Die wichtigsten Ziele der EU-Wirtschaftspolitik sind die Förderung eines nachhaltigen Wirtschaftswachstums durch die Nutzung des gemeinsamen Binnenmarktes und die Stärkung von Forschung und Innovation, die Sicherstellung von hoher Beschäftigung und sozialem Fortschritt sowie die Förderung des Zusammenhalts zwischen den Mitgliedstaaten. ZENIT bzw. das NRW.Europa-Team berät kompetent zu den häufig mit hohen Fördersummen ausgestatteten, grenzüberschreitenden Projekten. Einen niederschweligen Weg ging die EU Anfang des Jahres 2024 mit dem EENergy-Call. Bis Ende Mai hatten Unternehmen in ganz Europa die Möglichkeit, sich an der Ausschreibung für Maßnahmen zur Senkung des Energieverbrauchs zu beteiligen und dafür eine Fördersumme von bis zu 10.000 zu bekommen. Rund 80 NRW-Unternehmen nutzten die Gelegenheit und erarbeiteten gemeinsam mit dem NRW.Europa-Team Konzepte und Anträge, 39 erhielten einen positiven Förderbescheid.

Die Vorteile des EU-Binnenmarktes und das Knowhow des NRW.Europa-Teams nutzte auch die FRABA Gruppe. Das international agierende Automatisierungsunternehmen hat seinen deutschen Sitz in Köln und suchte nach einem Standort und Dienstleister in Osteuropa. Beides fand es dank der EEN-Partner in NRW und Rumänien und eröffnete dort eine weltweit agierende Entwicklungsabteilung.



„Als Anbieter von Lösungen im Bereich der Automatisierung sind eine internationale Präsenz und F&E-Kooperationen ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Die Recherche und Aufbereitung wichtiger Länderinformationen und Rahmenbedingungen in den Zielländern ermöglicht es uns, Entscheidungen über unsere Investitionen zu treffen. Wir sind dankbar, dass uns die EU mit dem NRW.Europa-Team auf unserem Wachstumskurs unterstützt.“

**Dimitri Pritzkau**, Projektleiter F&E bei der FRABA GmbH

## Feedback an die EU

Natürlich kann es im europäischen Unternehmensalltag an der ein oder anderen Stelle auch einmal haken. Große Unternehmen begegnen Problemen deshalb häufig mit eigenen Repräsentanten in Brüssel oder lassen ihre Interessen von Lobbyisten vertreten. Aber auch KMU haben Einflussmöglichkeiten auf Entscheidungsprozesse in der Europäischen Gesetzgebung. Deren direkter Draht zur EU-Kommission heißt NRW.Europa. Das Enterprise Europe Network leitet auch Kritik und Verbesserungsvorschläge weiter.

Das NRW.Europa-Team freut sich auf Ihre Anfragen und Zukunftsideen. ◀

#EENCanHelp



**Hans H. Stein**  
Geschäftsführer / Managing Director

**ZENIT GmbH**  
NRW.Europa – An Enterprise Europe Network Partner  
Bismarckstraße 28  
45470 Mülheim an der Ruhr

T +49 208 30004 53  
M +49 160 820 2108  
hs@zenit.de  
www.zenit.de  
www.nrweuropa.de

# Entsende- bürokratie auf dem Rückzug?

Text: Martin Fischer

**Eine Studie, die das Bundeswirtschaftsministerium in Auftrag gegeben hat, kam zu einem eindeutigen Ergebnis: Entsendungen in das EU-Ausland sind weit davon entfernt, einfach zu sein.**

Ziel der europäischen Rechte auf Dienstleistungsfreiheit (Artikel 56 AEUV) und Arbeitnehmerfreizügigkeit (Artikel 45 AEUV) ist die Schaffung eines einheitlichen Binnenmarktes für Dienstleistungen ohne Hürden – oder realistischerweise zumindest mit möglichst wenigen Hürden. Aber selbst davon ist die aktuelle Situation weit entfernt.

Wenn grenzüberschreitend Dienstleistungen erbracht werden sollen, gelten in der EU derzeit 27 verschiedene Registrierungspflichten – in jedem Mitgliedsstaat eine eigene. Immerhin hören manche Meldestellen auf schön klingende Akronyme wie zum Beispiel SIPSI (Frankreich) oder LIMOSA (Belgien). Ansonsten überwiegen aber leider die schlechten Nachrichten:

Eine Studie des Instituts für Mittelstandsforschung, die im Jahr 2023 im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums erstellt wurde, kam am Beispiel von Entsendungen nach Deutschland, Österreich, Frankreich und in die Niederlande zu dem Ergebnis, dass die Belastungsintensität sehr hoch ist: auf einer Skala von 1 (keine Belastung) bis 10 (sehr hohe Belastung) bewerteten nahezu alle Befragten die Belastungsintensität mit einer Punktzahl zwischen 8 und 10. Nicht nur kleine, auch mittlere und größere Unternehmen fühlen sich von der Vielzahl der unterschiedlichen Entsenderegeln und -verfahren in den EU-Mitgliedsstaaten überfordert. Auf der anderen Seite sehen und verstehen alle Befragten die Intention der Regulierung – vor allem: Arbeitsschutz und Verhinderung von Sozialdumping – und unterstützen sie.

Die Frage ist also, wie man die Belastungsintensität deutlich verringern und gleichzeitig die Arbeitsstandards aufrechterhalten kann. Einen deutlichen Fortschritt könnte eine

*„Wenn grenzüberschreitend Dienstleistungen erbracht werden sollen, gelten in der EU derzeit 27 verschiedene Registrierungspflichten – in jedem Mitgliedsstaat eine eigene.“*

europaweit möglichst einheitliche Regelung bringen. Und hierfür gibt es einen Silberstreif am Horizont: Am 24. Mai 2024 haben Deutschland, die tschechische Republik, Litauen, Irland, Polen, Griechenland, Slowenien, Ungarn und Portugal eine gemeinsame Erklärung zur Einführung der e-Declaration abgegeben. Kernstück dieser Erklärung ist die Beschränkung auf bestimmte Informationen, die abgefragt werden. Die erklärenden Staaten verpflichten sich dazu, nur bestimmte Informationen

- zum Unternehmen des Leistungserbringers (insbesondere Kontaktdaten, Branche, Art der Entsendung, Umsatzsteuer-ID),
- zu der entsandten Person (insbesondere Name, Geburtsdatum, Staatsangehörigkeit, Ausweisnummer, Stellentitel/-beschreibung),
- zur Entsendung selbst (insbesondere voraussichtlicher Beginn und erwartete Dauer, genauer Arbeitsort),
- zur Kontaktperson im Gastland (insbesondere Identität und Kontaktdaten), und
- zur Leistungsempfängerin (insbesondere Identität und Adresse)

abzufragen. Sie können weniger anfordern, aber nicht mehr.

Idealerweise geht diese Selbstbeschränkung einher mit einem anwenderfreundlichen Online-Meldeportal. Insofern ist die tschechische Republik vorangeschritten. Dort gibt es seit dem 1. Juli 2024 ein Meldeportal, das die Selbstverpflichtung schon implementiert. Weitere gute Nachrichten kommen von der EU-Kommission, die sich im März 2024 in einem Paper zur Linderung des Fachkräftemangels in der EU ausdrücklich zur Schaffung eines europaweiten Meldeportals bekannt hat. Außerdem spricht man sich dort dafür aus, auch die sozialversicherungsrechtliche Meldung zu digitalisieren. Möglicherweise kann man in der Zukunft sogar beide Meldungen kombinieren – das wäre eine weitere signifikante Vereinfachung der Entsendebürokratie. ◀



**Martin Fischer**

Ausländisches  
Wirtschaftsrecht

**GERMANY TRADE & INVEST**

Villemombler Straße 76  
53123 Bonn

T +49 228 249 93 372  
M +49 151 180 69 616  
karl-martin.fischer@gtai.de  
www.gtai.de

# Der geopolitischen Realität Rechnung tragen

## Die Handelspolitik als strategisches Instrument gestalten

Text: Nathanael Liminski



*Links Nathanael Liminski, Minister für Bundes- und Europaangelegenheiten, Internationales sowie Medien des Landes Nordrhein-Westfalen und Chef der Staatskanzlei, und rechts Axel Hebmüller, Vorsitzender des Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen e.V., bei der Mitgliederversammlung 2024 des AHV NRW im Industrieclub, Düsseldorf (© GBA / Joop van Reeken)*

**Die neue europäische Kommission beginnt ihre Arbeit unter den Vorzeichen einer neuen geopolitischen Realität, die das multilaterale, regelbasierte Handelssystem spürbar unter Druck setzt. Wir sehen zunehmende Multipolarität, eine immer häufigere Abkehr vom Multilateralismus und wachsenden Protektionismus in vielen Auslandsmärkten.**

Auch die Außenhandelswirtschaft Nordrhein-Westfalens muss sich auf das anbrechende Zeitalter der Geoökonomie vorbereiten, schließlich ist unsere Wirtschaft in hohem Maße international verflochten. NRW ist das zweitstärkste Exportland der deutschen Bundesländer und Spitzenreiter bei ausländischen Direktinvestitionen. Unsere stärksten Wirtschaftszweige sind energieintensiv und daher zusätzlich durch die Auswirkungen des Ukraine-Krieges und des Nahostkonflikts gefordert.

*„Nordrhein-  
Westfalen muss  
ein international  
ausgerichtetes  
Industrieland  
und ein starker  
Wirtschaftsstandort  
im Herzen Europas  
bleiben!“*

Die Zielmarke ist klar: Nordrhein-Westfalen muss ein international ausgerichtetes Industrieland und ein starker Wirtschaftsstandort im Herzen Europas bleiben!

Worauf kommt es also an?

Nach innen geht es darum, unseren Wohlstand und unsere soziale Sicherheit zu erhalten, die Wettbewerbsfähigkeit der EU zu stärken und Europa als Investitionsstandort attraktiver zu machen. Das muss die oberste Priorität der neuen Kommission sein. Wir brauchen eine europäische Wohlstandsoffensive, wie sie Ursula von der Leyen in ihren politischen Leitlinien für die nächsten fünf Jahre vorgeschlagen hat. Damit die Unternehmen hier bleiben, hier investieren und nicht abwandern. „Made in Europe“ stärken – das muss unser Ziel sein.

Nach außen muss die neue europäische Kommission die Handelspolitik stärker als bisher als strategisches Instrument der Außenbeziehungen aufstellen. Dabei muss sie einerseits sicherstellen, dass sich die EU an die neue globale Machtverteilung anpasst, indem sie die Wirtschaft vor dem Abfluss wichtiger Technologien und Sicherheitsbedenken schützt, Abhängigkeiten reduziert, d.h. Diversifizierungsbestrebungen von Unternehmen politisch flankiert, Versorgungssicherheit gewährleistet und strategische Partnerschaften vorantreibt, insbesondere auch mit aufstrebenden Akteuren des Globalen Südens. Gleichwohl muss sie sich unvermindert für Multilateralismus, offene Märkte und eine Reform der WTO einsetzen und die zunehmende politische und wirtschaftliche Fragmentierung abmildern. Der Europäischen Union kommt hier eine besondere Verantwortung zu.

Insgesamt muss auch der Bürokratieabbau im Mittelpunkt stehen. Als Europaminister und Chef der Staatskanzlei des bevölkerungsreichsten Bundeslandes weiß ich, wie wichtig es ist, bürokratische Prozesse zu verschlanken. Die Wirtschaft braucht Spielräume zum Atmen statt misstrauender Bürokratie, die Wachstum erstickt. Um dieses Vertrauen zu schaffen, hat die Europäische Kommission als Hüterin der Verträge alle Fäden in der Hand. Dass sich ein Vizepräsident künftig damit befassen soll, den gesamten EU-Besitzstand einem Stress-Test zu unterziehen, ist der richtige Weg. Statt überzogener braucht es bessere Rechtssetzung mit marktschaffenden Akzenten.

Wir leben nicht nur in einer Zeit des sicherheitspolitischen, sondern auch des handelspolitischen Wandels. Es gilt, gemeinsam daran zu arbeiten, dem Wandel eine zukunftsweisende Richtung zu geben. Als Landesregierung sind wir Nordrhein-Westfalens starke Stimme in Brüssel. Wir schieben Reformen an, damit europäische Initiativen den Menschen und der Wirtschaft in unserem Land zugutekommen. Eine starke Wirtschaft ist die Grundlage für Stabilität, Wohlstand und Wettbewerbsfähigkeit. Eine starke Wirtschaft ist das politische Kapital, um sich im Weltgeschehen zu behaupten, um auf Augenhöhe zu verhandeln, um im Wettbewerb der Systeme zu bestehen. Die Außenhandelswirtschaft trägt wesentlich dazu bei. ◀



**Nathanael Liminski**

Minister für Bundes- und  
Europaangelegenheiten,  
Internationales sowie  
Medien des Landes Nord-  
rhein-Westfalen und Chef der  
Staatskanzlei

**Staatskanzlei des Landes  
Nordrhein-Westfalen**

Horionplatz 1  
40213 Düsseldorf

T +49 211 837 01  
[www.land.nrw](http://www.land.nrw)

# ATC Goes Company

## Außenhändler zu Gast bei der duisport-Gruppe

Text: Andreas Mühlberg

Fotos: Joop van Reeken

**Am 2. September 2024 waren Außenhändler, vereint im Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW e. V.), im Rahmen des ATC GOES COMPANY zu Gast beim größten Binnenhafen Europas.**

Herr Markus Bangen, Vorstandsvorsitzender der Duisburger Hafen AG (duisport), hieß die Gäste vom AHV NRW auf der exklusiven Schiffstour herzlich willkommen.

An Bord des Schiffes stellte Herr Bangen das Leistungsspektrum der duisport-Unternehmensgruppe vor und gab Einblick in den Strukturwandel der sich auch auf die Hafenanlagen und Hafenbecken auswirkt. Als Full-Service-Provider ist duisport mit seinen Geschäftsfeldern: Industrieflächen & Logistikimmobilien, logistische Dienstleitungen, Verpackungs- und Kontraktlogistik international sehr gut aufgestellt. Mit ca. 14 Mio. m<sup>2</sup> Industrie- und Logistikflächen ist duisport zugleich der größte Logistikflächenanbieter in der Rhein-Ruhr-Region. Das Areal umfasst 22 Hafenbecken und hat mehr als 180 Hektar Wasserfläche. Die Hinterlandanbindung ist gut ausgebaut und die zentralen Hochseehäfen, wie z.B. Antwerpen, sind in kurzer Zeit zu erreichen. Jährlich werden bis zu 110,4 Mio. Tonnen Güter und 4,2 Mio. TEU (20-Fuß-Standardcontainer) umgeschlagen. Durch eine sich stetig verbessernde Infrastruktur können die Verkehrsträger LKW, Schiff und Bahn wirtschaftlich effizient miteinander kombiniert werden.

Mit jährlich rund 25.000 Güterzügen werden mehr als 100 Ziele in ganz Europa und darüber hinaus, insbesondere Chongqing in China, angesteuert.

Bei einem Zwischenstopp am Logport I – Logistikareal wurde vom Schiff auf einen Bus umgestiegen, um sich ein Bild über die Dimension der Weitläufigkeit der unterschiedlich ausgestalteten Nutzflächen machen zu können. Von insgesamt rund 300 Unternehmen, die im Duisburger Hafen ansässig sind, befinden sich hier namhafte Unternehmen wie z. B. BLG, Buhmann, Greiwing, DB Schenker, Kühne + Nagel, NYK/Yusen Logistics, SIEMENS Healthineers, Johnson & Johnson u.v.a. Sie unterhalten hier Distributionszentren, um die Märkte weltweit bedienen zu können.

Für die teilnehmenden Außenhändler war es ein in jeder Hinsicht beeindruckender Einblick in die für den Außenhandel wichtigste trimodale Logistikdrehscheibe Zentraleuropas. ◀





# Mehr als ein Hafen.

duisport



[duisport.de](https://www.duisport.de)



# Europa verstehen

## sprachlich und kulturell

Text: Björn Bosch und Jan Sahn



Summer School 2023 (© Björn Bosch)

**Immer mehr bestimmen Globalisierung und Internationalisierung die Arbeitsabläufe in der Wirtschaft. Um sich sicher auf dem internationalen Parkett zu bewegen, sind unterschiedliche Fähigkeiten und Qualifikationen notwendig. Ein starkes interkulturelles Verständnis sowie ein sicherer Umgang mit Fremdsprachen sind neben dem fachlichen Wissen notwendig. Das Walter-Eucken-Berufskolleg hat sich seit Jahren dafür eingesetzt, Fach- und Personalkompetenz im Hinblick auf die internationale Beschäftigungsfähigkeit zu fördern und somit die Qualität der Ausbildung zu steigern.**

Im Laufe der letzten Jahre ist daher eine Vielzahl von Angeboten entstanden. Das Konzept europäischer und auch internationaler Projekte setzt hierbei auf drei zentrale Bausteine.

### Fremdsprachen als Fundament

Der erste Baustein ist die sichere Kommunikation in der Fremdsprache. Die Auszubildenden haben die Möglichkeit, neben Englisch, auch Spanisch oder Französisch als zweite Fremdsprache am Walter-Eucken-Berufskolleg zu belegen.

Das KMK-Zertifikat Englisch bietet die Möglichkeit nach erfolgreich absolvierter Prüfung ein Zusatzzertifikat zu erwerben, welches die Vertiefung fachlicher Sprachausbildung gesondert bescheinigt. In Kooperation mit dem Cork English College in Irland können die Auszubildenden zudem ein dreiwöchiges Intensivtraining absolvieren, das den Fokus auf die Vermittlung von fachspezifischem Vokabular legt und mit einem Sprachzertifikat abschließt. In Kooperation mit dem International Formation Center in Madrid bietet das Walter-Eucken-Berufskolleg ein dreiwöchiges spanisches Sprachprogramm in Madrid an. Das Programm umfasst Schulunterricht, Freizeitaktivitäten und Unterbringung in Gastfamilien und schließt mit dem Zertifikat „Kaufmann International Spanien“ ab.

### Praktika im Ausland zur Erlangung von Auslandserfahrung

Das Walter-Eucken-Berufskolleg ermöglicht es den Auszubildenden, während ihrer dreiwöchigen Ausbildung in europäischen Unternehmen tätig zu sein. So waren bisher Auszubildende beispielsweise in Finnland, Frankreich, den Niederlanden oder Spanien. Die vor Ort gesammelten Erfahrungen waren durchweg positiv. Die Rückmeldungen der

aufnehmenden Unternehmen zeigten, dass die Auszubildenden sich rasch in die Unternehmen integriert hatten und durch ihre duale Ausbildung viele Aufgaben übernehmen konnten, die von heimischen Auszubildenden nicht erledigt werden konnten.

### **Internationale Unterrichtsprojekte**

Projekte, die europäische und internationale Partner einbeziehen, bilden den dritten Baustein. eTwinning ist ein Netzwerk für Schulen in Europa, das internetgestützte Schulpartnerschaften ermöglicht. Es werden Projekte zwischen zwei oder mehreren europäischen Schulen vereinbart, in deren Verlauf Auszubildende digital gemeinsam an Aufgaben arbeiten und sich austauschen.

Das Walter-Eucken-Berufskolleg ist zudem Mitglied von Netinvet. Ziel des Netzwerks ist die Vermittlung von Praktika, Unterrichtsinhalten zwischen verschiedenen europäischen Schulen auszutauschen und gemeinsam Unterrichtsprojekte mit mehreren Schulen durchzuführen. Die Ler(n)ende Euregio ermöglicht die grenzüberschreitende Zusammenarbeit von deutschen und niederländischen Auszubildenden. Die Ergebnisse der Projektarbeit in Kalkar werden vor einer fachkundigen Jury präsentiert und die Gewinner anschließend ausgezeichnet. Weitere Projekte sind Kooperationen mit der Fachhochschule Oberösterreich und der National University of Singapore. Näheres hierzu finden Sie in einem weiteren Artikel in diesem Magazin.

### **Erfahrungsbericht von Ehad Morina (Firma Wacom) zum Sprachlehrgang in Madrid (Spanien)**

Im April 2023 habe ich gemeinsam mit meinem Spanischkurs den Zertifikatskurs in Madrid erfolgreich absolviert. Wir haben das „Diploma Acreditativo“ des International Formation Center (IFC) erhalten.

Wir alle haben unsere Spanischkenntnisse nicht nur verbessert, sondern auch angewendet – und zwar mit Einheimischen. Von Tag zu Tag habe ich gemerkt, wie sich mein Spanisch verbessert – und das sollte ja auch primär das Ziel dieses Kurses sein! Aber ich hätte nie gedacht, dass ich so viel Spaß in diesen drei Wochen haben würde! Die Kombination aus spanischer Kultur, den Menschen vor Ort, dem Wetter, der wunderschönen Stadt und dem spanischen Leben hat diese Zeit für mich so atemberaubend gemacht.

Vom IFC kann ich nur in den höchsten Tönen schwärmen. Die Lehrkräfte sind nicht nur äußerst fähig und kompetent, sondern auch noch richtig nett. Nach der Schule haben wir oft etwas vom IFC mitgemacht, zum Beispiel sind wir ins Museum gegangen oder in den Parque de El Retiro.

### **Erfahrungsbericht von Drita Krasniqi (Firma Primax) zum Sprachlehrgang in Cork (Irland)**

Im September letzten Jahres bin ich über das schulische

Erasmus-Programm für drei Wochen nach Cork in Irland geflogen. Im College durften wir ausschließlich Englisch sprechen und mussten uns auch untereinander in dieser Sprache unterhalten. Es wurde umfassend Grammatik wiederholt, auf individuelle Bedürfnisse und Sprachniveaus eingegangen und spielerisch Business-Englisch vermittelt.

Nach den langen Tagen im College unternahmen wir häufig Ausflüge in die malerische Natur Irlands und konnten dabei unsere neu erworbenen Sprachkenntnisse im Gespräch mit Einheimischen erproben. Eine Aufgabe während des Kurses bestand darin, innerhalb von drei Wochen ein eigenes Unternehmen mit allen Strategien, Werbemaßnahmen und Produkten zu entwickeln. Diese Arbeit präsentierten wir am Ende der drei Wochen. Ich würde eine solche Sprachreise während der Ausbildung jederzeit wieder machen. ◀



#### **Björn Bosch**

Oberstudienrat  
Kommissarischer Abteilungsleiter Spedition und Logistik  
Bildungsgangleiter Fachschule für Wirtschaft - Schwerpunkt Logistik

#### **Walter-Eucken-Berufskolleg**

Suitbertusstraße 163/165  
40223 Düsseldorf

T +49 211 892 73 00

M +49 172 25 58 264

F +49 211 892 9160

bjoern.bosch@

schule.duesseldorf.de

www.walter-eucken-bk.de

# Gesetzliche Gestaltung der vertraglichen Beziehungen zwischen Lieferanten und Einzelhändlern von Lebensmitteln in Frankreich

Text: Nina Sadoune

## **Besonderheit des französischen Vertriebsrechts**

Eine Besonderheit des französischen Vertriebsrechts ist die gesetzliche Regelung der **jährlichen Handelsverhandlungen durch das französische Handelsgesetzbuch** (sog. Code de commerce, im Folgenden „C.com“): Lieferanten und Vertriebshändler müssen jedes Jahr auf Grundlage der zuvor mitgeteilten allgemeinen Verkaufsbedingungen des Lieferanten eine Jahresvereinbarung (die sog. Convention annuelle) aushandeln, um ein Ungleichgewicht zwischen den Rechten und Pflichten der Parteien zu vermeiden.

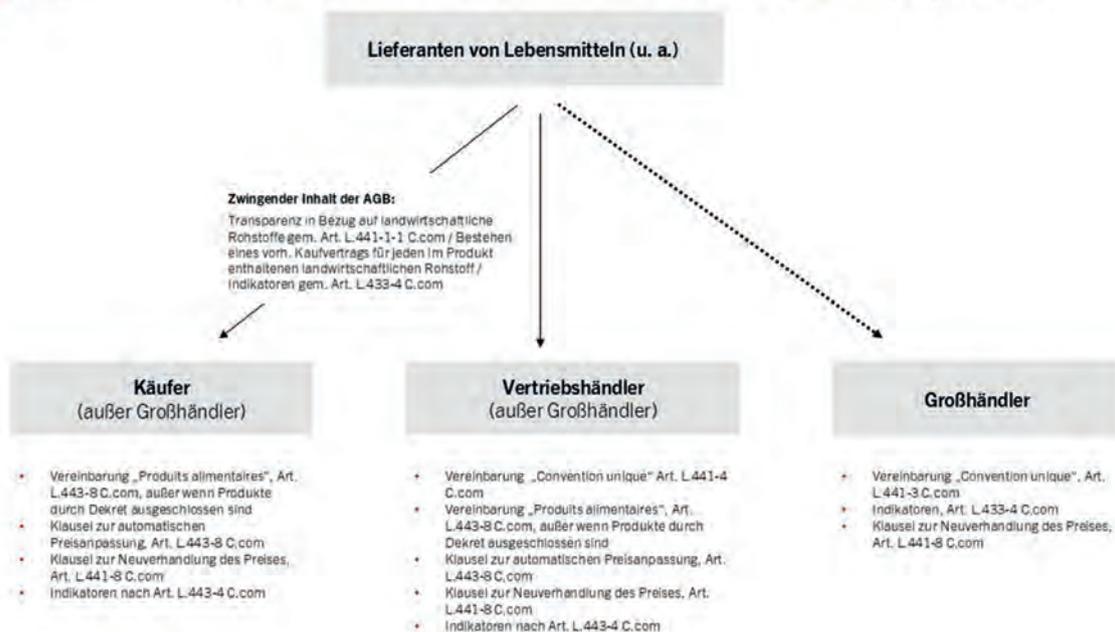
Diese Vereinbarung, die das Ergebnis der Verhandlungen zwischen dem Lieferanten und dem Vertriebshändler oder Dienstleister formalisiert, muss bis zum 1. März eines jeden Jahres für einen Zeitraum von mindestens einem Jahr und höchstens drei Jahren abgeschlossen werden.

Es gibt zwei Arten von Vereinbarungen: die so genannte Basisvereinbarung „régime socle“ (Art. L.441-3 C.com) und die Vereinbarung „Produits grande consommation“ (Verbrauchsgüter) (Art. L.441-4 C.com).

## **Spezifische Regelung durch die Gesetze EGalim 2 und 3**

Zusätzlich wurde durch das Gesetz EGalim 2, Gesetz Nr. 2021-1357 vom 18. Oktober 2021, geändert durch das Gesetz EGalim 3, Gesetz Nr. 2023-221 vom 30. März 2023, ein **spezifischer Rahmen für die Beziehungen zwischen Lieferanten und Käufern von Lebensmitteln und Futtermitteln** eingeführt, um das gegenseitige Machtverhältnis zwischen Lieferanten und Vertriebshändlern, insbesondere Einzelhändlern auszugleichen.

Diese Vorschriften gelten für die Beziehungen zwischen Lieferanten und jedem Abnehmer. Dies schließt auch Einzelhändler ein. Großhändler sind von dieser Regelung ausgeschlossen. Bezüglich des sachlichen Anwendungsbereichs beziehen die Vorschriften sich auf „Lebensmittel“. Seit dem Gesetz EGalim 3 gelten diese Regelungen für alle Lieferanten unabhängig von deren Sitz, sobald die Produkte in Frankreich in Verkehr gebracht werden. Das Gesetz EGalim 3 muss laut dem Gesetzgeber als Eingriffsnorm im Sinne von Art. 9 der Verordnung (EG) Nr. 593/2008 (Rom I) betrachtet werden, auch wenn dies noch nicht gerichtlich bestätigt ist, was daher zu Unsicherheiten bei der Anwendung des Gesetzes im internationalen Kontext führen kann.



- Inhalt der AGB des Lieferanten:** Art. L.441-1-1 C.com verpflichtet Lieferanten von Lebensmitteln, die zu über 50 % aus landwirtschaftlichen Rohstoffen bestehen, zur Transparenz in ihren AGB. Sie müssen angeben, wie der Anteil der Rohstoffe den Preis beeinflusst, und gegebenenfalls, ob ein Kaufvertrag zwischen Erzeuger und Lieferant besteht. Die AGB (sowie die Lebensmittelvereinbarung) müssen zudem auf Produktionsindikatoren verweisen, die bei der Preisfestlegung berücksichtigt werden.
- Verpflichtung zum Abschluss einer „Lebensmittelvereinbarung“:** Laut Art. L.443-8 C.com müssen Lieferant und Käufer eine schriftliche „Lebensmittelvereinbarung“ für eine Dauer von 1 bis 3 Jahren schließen, wenn die Produkte unter Art. L.441-1-1 C.com fallen. Diese Vereinbarung muss den Anteil der landwirtschaftlichen Rohstoffe am Preis und eine automatische Preisrevision bei Änderungen der Rohstoffkosten enthalten.
- Ausweitung der Verpflichtung, eine Klausel zur Neuverhandlung der Preise im Vertrag einzufügen:** Das Gesetz EGalim 2 weitet die Pflicht zur automatischen Neuverhandlung auf alle Produkte aus. Verträge müssen eine Klausel enthalten, die Preisänderungen durch Rohstoffkosten, Energie, Transport und Verpackungsmaterial berücksichtigt. Die Verhandlungen müssen innerhalb eines Monats abgeschlossen und vertraulich geführt werden. Bei Scheitern können die Parteien den Mediator für Handelsbeziehungen (Médiateur des relations commerciales) einschalten.
- Abschluss des Logistikvertrags:** Gemäß Art. L.441-17 und L.441-18 C.com kann der Vertrag die Festlegung von Vertragsstrafen vorsehen, die dem Lieferanten im Falle der Nichterfüllung (Nichtlieferung/Verspätung/Lieferung in unzureichender Menge oder Qualität) verhängt werden können. Großhändler sind von dieser Bestimmung ausgenommen. Der Vertrag muss eine ausreichende Fehlerquote in Bezug auf die vertraglich vereinbarte Liefermenge vorsehen. Die Vertragsstrafen sind auf maximal 2 % des Wertes der bestellten Produkte in der Produktkategorie, in der die Nichterfüllung der vertraglichen Verpflichtungen festgestellt wurde, begrenzt.

Die Nichteinhaltung einer dieser Vorschriften wird mit einer Geldstrafe von bis zu EUR 375.000 für eine juristische Person geahndet. ◀



**Nina Sadoune**

Avocate au Barreau de Paris

**Qivive Avocats & Rechtsanwältinnen**

50 avenue Marceau  
75008 Paris

T +33 1 81 51 65 58  
sadoune@qivive.com  
www.qivive.com

# Das Carnet A.T.A. wird digital

Text: Jörg Schouren



© IHK Mittlerer Niederrhein

Waren, die z. B. als Exponate für eine internationale Messe im Ausland gedacht sind, kommen regelmäßig nach Ablauf der Messe im unveränderten Zustand wieder zurück. Dieser Prozess erfordert zolltechnisch betrachtet insgesamt vier eigenständige Zollanmeldungen durch den Wirtschaftsbeteiligten. Beginnend mit der Ausfuhranmeldung für die (temporäre) Ausfuhr aus der EU. Für die (temporäre) Einfuhr im Land der vorübergehenden Verwendung, z. B. als Messeexponat, ist ebenfalls eine Zollanmeldung nach dem Zollrecht des Bestimmungslandes sowie die Hinterlegung der Einfuhrabgaben als Sicherheit notwendig. Und wenn die Messe zu Ende ist und das Exponat wieder in die Heimat zurück soll, sind entsprechende Zollanmeldungen in der umgekehrten Reihenfolge erforderlich. Das ist nicht nur zeit- sondern auch durch die Entrichtung von Abgaben kostenintensiv.

Die Internationale Handelskammer (ICC) hat daher schon in den 60er Jahren des letzten Jahrhunderts dafür ein international standardisiertes Verfahren entwickelt, nämlich das Carnet A.T.A.. Auf diese Weise werden nun die oben kurz skizzierten vier einzelnen Zollanmeldungen quasi in einem Heft (französisch: Carnet) gebündelt. So findet nun der Wirtschaftsbeteiligte für die jeweiligen Zollabwicklungen die erforderlichen „Zollanmeldungen“ in diesem Carnet vor. Das Kürzel „A.T.A.“ steht für die französische und englische Bezeichnung „Vorübergehende Verwendung“. Der wesentliche Vorteil für den Wirtschaftsbeteiligten sind schnellere, weil standardisierte Zollabwicklungen. Man spart dadurch entsprechend Zeit.

## DIHK

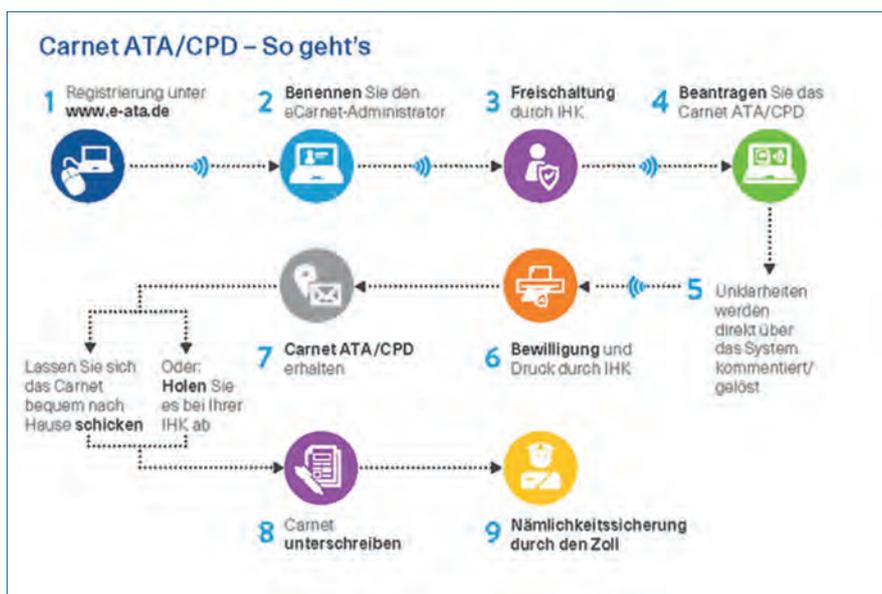
Ein zweiter nicht zu unterschätzender Vorteil ist der Verzicht auf die Zahlung der entsprechenden Eingangsabgaben, denn das Carnet-Verfahren setzt auf ein so genanntes Zollbürgensystem. Jeder Teilnehmerstaat ist verpflichtet, für die Sicherstellung des Einfuhrabgabenrisikos bei nicht ordnungsgemäßer Abwicklung, einen Zollbürgen zu bestimmen. In Deutschland hat die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) diese Rolle

übernommen. Das ist auch der Grund, warum die regionalen Industrie- und Handelskammern in Deutschland für die Ausstellung von Carnets im Auftrag der DIHK zuständig sind.

### eCarnet-Admin

Die Antragstellung zur Ausstellung eines Carnet A.T.A. erfolgt bei der für den Wirtschaftsbelegten örtlich zuständigen Industrie- und Handelskammer (IHK). Traditionell erfolgt die Antragstellung analog, also auf entsprechend vorgesehenen Formvordrucken. Seit Beginn 2024 ist die Beantragung auch flächendeckend digital über eine Webanwendung möglich. Auf diese Weise erspart sich der Antragsteller den Weg für die Einreichung des ausgefüllten Carnets zu seiner IHK. Den Zugang zu dieser Anwendung erhält der Antragsteller durch ein vorheriges Registrierungsverfahren. Dazu benennt das Unternehmen einen so genannten eCarnet-Admin. Idealerweise sollte ein(e) Vertreter(in) gleich mitbenannt werden.

Diese Administratoren sind zugleich die ersten und wichtigen Ansprechpartner gegenüber der IHK. Und sie haben die Berechtigung, weitere im Unternehmen für die digitale Beantragung von Carnets zuständige Mitarbeitende als Nutzer anzulegen. Bei der digitalen Beantragung werden die erforderlichen Daten direkt in die Webanwendung eingegeben. Weil das Carnetverfahren unter Einbindung der betroffenen Zollverwaltungen im In- und Ausland noch Papiergestützt ist, werden die Daten in der IHK auf die Carnetvordrucke ausgedruckt. Die Schritte des digitalen Antrags- und Ausstellungsverfahrens sind in der nachfolgenden Abbildung kurz dargestellt.



© IHK Mittlerer Niederrhein

### Smartphone

Die elektronische Antragstellung ist der erste Schritt zu einer vollständigen Digitalisierung des Carnetverfahrens unter digitaler Einbindung aller im In- und Ausland beteiligten Zollstellen. Ziel ist es, die jeweilige Zollabwicklung statt mit den Papier-Carnet-Vordrucken, zum Beispiel mit einem Smartphone oder einem anderen digitale Endgerät vorzunehmen. Derzeit laufen erste Testversuche unter Beteiligung ausgewählter Industrie- und Handelskammern, bestimmte Zollverwaltungen in Deutschland und in der Schweiz. Bis zu dieser vollständigen Implementierung wird noch eine Weile vergehen. Aber bereits jetzt sollten potenzielle Antragsteller das Angebot der digitalen Carnet-Antragstellung vollständig nutzen und dabei die jeweils örtlich zuständigen Industrie- und Handelskammern ansprechen. ◀



### Jörg Schouren

Referent Außenwirtschafts- und Zollrecht

### IHK Mittlerer Niederrhein

Friedrichstraße 40  
41460 Neuss

T +49 2131 9268 563

Joerg.Schouren@  
mittlerer-niederrhein.ihk.de  
[www.mittlerer-niederrhein.ihk.de](http://www.mittlerer-niederrhein.ihk.de)

# „Make Europe Competitive Again“

Herausforderungen und Perspektiven des Wirtschaftsstandortes Europa im globalen Wettbewerb – aus ungarischem Blickwinkel

Text: Gergő Szilágyi

**Als Ungarn 2011 zum ersten Mal den Vorsitz im Rat der Europäischen Union innehatte, waren wir schon der Auffassung, dass unser Kontinent reich ist, aber dennoch schwächer wird. Bewusst wählten wir deshalb für jene halbjährige Periode „Strong Europe“ als unser Motto. Und nach etwa 13 Jahren stellen wir fest, dass die Problematik leider aktueller und drängender denn je ist. Europa ist zahlreichen - vor Kurzem noch unvorstellbaren - sicherheits- und energiepolitischen Krisen ausgesetzt, gepaart mit einer sich verschärfenden geostrategischen und wirtschaftlichen Rivalität der Großmächte.**

Das alles kristallisiert sich als eine Wende der bisherigen Weltordnung und die Union steht in dieser Turbulenz wenig gerüstet da. Im Einklang damit blieb Ungarn auch während seiner jetzigen EU-Präsidentschaft dem früheren Leitgedanken treu – diesmal mit der Formulierung „Make Europe Great Again“. Wobei einige die Wortwahl störend oder überheblich gefunden haben, stellen wir klar: damit wird das Gebot der Stunde auf den Punkt gebracht. Zugleich wissen wir wohl, welcher Bewegungsraum einem Land als Ratspräsident zur Verfügung steht. Dementsprechend setzen wir - als „ehrlicher Makler“ - auf den Zusammenhalt der souveränen Mitgliedstaaten. Mit Rücksicht auf den Druck und die Größenordnung der obigen Herausforderungen kann jedoch unser gemeinsames Ziel nicht kleiner sein, Europas - vor allem wirtschaftliche - Dynamik und strategische Autonomie zurückzugewinnen und damit unsere Gemeinschaft stabiler und kompetitiver zu machen. Während dieser sechs Monate arbeitet also Ungarn entschlossen, dazu die richtigen Impulse zu geben und zu den überfälligen strukturellen Veränderungen beizutragen. Also machen wir gemeinsam die EU wettbewerbsfähiger!

## Globale Champions League

Handlungsbedarf besteht zweifelsohne: die Union wird - besonders im Vergleich mit den USA und China - zunehmend zum Schlusslicht. Zwischen 2005 und 2023 stieg das BIP der Vereinigten Staaten von 13.000 auf 27.400 Mrd. USD, das von China von 2.300 auf 17.700 und im Fall der EU von 11.900 auf 16.970. Vor knapp 20 Jahren entfiel damit noch ca. 28% der globalen Wirtschaftsleistung auf die Union, bis 2023 ist dieser Anteil jedoch auf 17% gesunken. Als bezeichnend für diese Entwicklung gilt ebenfalls, dass 2010 noch 36 europäische Unternehmen in den weltweiten Top 100 vertreten waren, es 2024 aber nur noch 14 sind. Besonders alarmierend könnten die Aussichten für die kommenden Jahre sein, wobei die größten europäischen Volkswirtschaften im Schnitt von einem Wachstum von höchstens 1 % ausgehen dürfen. Prognosen für die USA liegen hingegen bei knapp 3 %, für China nahezu bei 5 %, für Indien sogar bei 7 %. Die Tendenz geht also dahin, dass wir immer mehr vom „globalen Champions League“ Abschied nehmen müssen; nicht gesprochen davon,



**Gergő Szilágyi**

Generalkonsul von Ungarn

### Generalkonsulat von Ungarn

Adersstraße 12-14  
40215 Düsseldorf

T +49 211 302 169 410  
mission.dus@mfa.gov.hu  
dusseldorf.mfa.gov.hu



GENERALKONSULAT VON UNGARN  
DÜSSELDORF



Die Intensität und Vielfältigkeit der deutsch-ungarischen (Wirtschafts-)kooperation – auf einem Bild. Die Spielerinnen der mehrfachen Europapokalsieger AUDI ETO KC Győr im Solarpark, den die deutsche Autofirma in der westungarischen Stadt auf den Dächern des weltgrößten Motorenwerks errichtet hat. (© Audi Hungaria Zrt)

dass der Mangel an Dynamik selber zum negativen Standortfaktor wird und unsere eigenen Firmen - neben anderen Ursachen - in Richtung Verlagerung außerhalb der EU bewegt.

Was die tieferen Beweggründe angeht, nimmt Ungarn vor allem - auch als Ratspräsident - die zunehmende „Blockbildung“ der Weltwirtschaft in den Fokus. Die EU selber funktioniert als freier Wirtschaftsraum. In der Gemeinschaft sind 30 Mio. Arbeitsplätze vom Außenhandel abhängig. Zahlreiche Mitgliedsstaaten - denken wir nur an Deutschland - kann man durchaus als Export(welt)meister bezeichnen. Zugleich dürfen wir nicht vergessen, dass die Union von der Einfuhr von Energie, seltenen Rohstoffen und anderen Produkten aus wenigen Drittländern stark abhängig ist. Dementsprechend brachte und bringt die Unterbrechung der Lieferketten als Konsequenz der Pandemie bzw. militärischer Konflikte für unsere Wirtschaft schon immense Schäden mit sich. Viel tiefgreifender und längerfristiger betrachten wir jedoch die geopolitischen Spannungen. Den Wellen von Protektionismus und „Zoll- und Steuerkriegen“, soll nun Europa mit großen Anstrengungen für einen freien, geordneten und verstärkten Welthandel - Stichwort: „connectivity“ - entgegensteuern. In diesem Kontext blicken wir mit großer Sorge auf weitere - sogar maßgeblich von der EU initiierte - Hürden und Belastungen.

### Hausverstand

Der letzte Punkt führt uns zum anderen komplexen Problem, welches Ungarn - abgesehen auch vom aktuellen Ratsvorsitz - besonders beschäftigt. Für uns gilt als naheliegender wirtschaftspolitischer Ansatz, dass irgendeine Entität für ihre Unternehmer berechenbare und zufriedenstellende Geschäftsbedingungen zu gestalten versucht. Auch in diesem Sinne sehen wir die Notwendigkeit für eine rasche europäische Kurskorrektur. Als Paradebeispiel können wir den Green Deal nehmen. Bei der ohne Zweifel drängenden grünen Transformation - wo unser Land schon beachtliche Fortschritte erreicht hat - sollen Machbarkeit und „Hausverstand“ zentrale Rolle spielen. Wegen des stark ideologisch motivierten Regelwerks der EU hadern aber

derzeit die Firmen - nicht zuletzt auch die Bürger - in Europa mit unzähligen bürokratischen Vorschriften, Belastungen sowie mit Energiepreisen, die drei- bis fünfmal den US-Durchschnitt übersteigen. Diese Extrakosten nehmen wertvollen Research & Development Tätigkeiten der Industrie die Finanzkraft, die gerade zur dringenden technologischen Entwicklung bei der klimaneutralen Umstellung unabdingbar wären.

### Technologieoffene Industriestrategie

Die obigen Herausforderungen, Überlegungen und Ansätze spiegeln sich im Programm unserer jetzigen Ratspräsidentschaft wider und bestimmen auch derzeit unser Agieren in dieser Position. Priorität sollte die Wettbewerbsfähigkeit einnehmen, quasi als übergeordnetes, auch in anderen Themenbereichen geltendes Bestreben. Unseres Erachtens ist in diesem Punkt vorerst ein neuer Deal und damit neues Vertrauen unter den relevanten Akteuren - also mit Einbeziehung der europäischen



Sieben Schwerpunkte des ungarischen Ratsvorsitzes: Wettbewerbsfähigkeit, Stärkung der europäischen Verteidigungsindustrie, leistungsorientierte Erweiterung, Stopp der illegalen Migration, zukunftsichere Kohäsionspolitik, Reform der Landwirtschaftspolitik, Fokus auf demographische Herausforderungen (© Ministerium für Auswärtiges und Außenhandel von Ungarn)

Bürger und Wirtschaft - notwendig. Auf dieser Basis können die Rahmenbedingungen zu einer technologieoffenen Industriestrategie, sowie zu einem ausgewogenen grünen und digitalen Wandel geschaffen werden. Da sollen insbesondere KMUs, die von der Lieferknappheit und den hohen Energiepreisen besonders betroffen sind, Unterstützung erhalten und somit resilienter gemacht werden. Ebenfalls gilt die Gewährleistung der Stabilität und Nachhaltigkeit der Arbeitsplätze als unabdingbar.

Neben der Verbesserung des „inneren“ wirtschaftlichen Klimas muss sich Europa für eine sich zunehmend entkoppelnde Weltwirtschaft rüsten und souveräner aufstellen. In diesem Sinne widmet sich Ungarn der Dysfunktionalität des Binnenmarktes ►

und räumt der Überprüfung der Wettbewerbsregeln, bzw. dem Bürokratieabbau, sowie der internationalen Handelspolitik und der Energie- und Rohstoffversorgung große Priorität ein. Hierbei hat die Förderung einer offenen Wirtschaft und der internationalen wirtschaftlichen Zusammenarbeit - vor allem in Form von EU-Handelsabkommen - eine besondere Bedeutung. Wir müssen unsere Außenbeziehungen ideologiefrei und partnerschaftlich gestalten, um resilienter gegenüber globalen Krisen zu werden und um wieder eine bestimmende Rolle auf der Weltbühne spielen zu können.

Aber auch darüber hinaus zieht sich die Stärkung der Konkurrenzfähigkeit als „roter Faden“ durch unseren Ratsvorsitz und dessen Agenda. In diesem Sinne haben wir Schwerpunkte in mehreren Fachbereichen gesetzt, wie z.B. eine wieder an den Bedürfnissen der Landwirte orientierte Agrarpolitik, welche damit effektiver zur Versorgungssicherheit und Souveränität der Europäischen Union beitragen kann. Dazu gehören ferner - auch im Zeichen der Stabilität unserer Gemeinschaft - der Ausbau einer innovativen europäischen Rüstungsindustrie sowie eine effektivere Gestaltung der künftigen Kohäsionspolitik. Ein weiterer essentieller Punkt für den ungarischen Vorsitz ist die Auseinandersetzung mit den demografischen Herausforderungen innerhalb der Union, nicht zuletzt als Voraussetzung zu einem nachhaltigen Wachstum und zur Beseitigung des Fach- und Arbeitskräftemangels. Da betrachten wir jedoch die wirksame Familienpolitik als Lösungsansatz, statt steigender Migrationsraten. Was Letzteres betrifft, möchten wir nicht nur einen effizienten Schutz der Außengrenzen gewährleisten, sondern auch die Ursachen der illegalen Einwanderung bekämpfen. Nicht zuletzt steht die Förderung der EU-Erweiterung auf dem Westbalkan auf unserer Prioritätsliste – wir denken nämlich, dass diese Region die nötige, u.a. wirtschaftliche Dynamik besitzt.

Wir sind der Überzeugung, dass diese Veränderungen nicht nur notwendig sind, sondern aus Verantwortung gegenüber nachfolgenden Generationen angegangen werden müssen. Deswegen versuchen wir den überfälligen Schub zu geben – in der Hoffnung, dass diese Initiativen auch von unseren europäischen, z.B. deutschen Partnern, unterstützend aufgegriffen werden.

### **Konnektivität und positives Geschäftsklima in der Praxis**

In Ungarn wird der Spruch „Wasser predigen und Wein trinken“ oft benutzt. Damit wir hiermit nicht in den Verdacht geraten, unseren EU-Partnern in puncto Wettbewerbsfähigkeit nur theoretische Binsenweisheiten vorzuschlagen, möchte ich kurz darauf hinweisen, welche Erfahrungen wir jüngst mit offener Handels-, bzw. Investitionspolitik gemacht haben. Als das Ministerium für Auswärtiges und Außenhandel vor etwa zehn Jahren die Devise „Nach Osten zu öffnen, im Westen zu bewahren“ angekündigt hat, wurde diese in Europa oft mit Spott oder Kritik bedacht. Trotzdem betrachten wir Konnektivität, bzw. aktive Kooperation zwischen Europa und Asien nach wie vor als Chance – und keinesfalls als Bedrohung. Und die Zahlen zeigen, dass unser

Land die damalige Zielsetzung sogar übertrifft, indem es seine Wirtschaftsbeziehungen in praktisch alle Himmelsrichtungen stärken konnte.

Was Investitionen betrifft, entdecken Unternehmen aus beiden Kontinenten - vor allem in der Autoindustrie - Ungarn immer mehr als Treffpunkt, wo sie ihre Innovationen koppeln und dadurch neue Wertketten gestalten können. Man soll nur an die Stadt Debrecen denken, wo BMW und die chinesische Batteriefirma CATL hochmoderne Werke - im Wert von zwei, bzw. sieben Mrd. Euro - bauen und damit im gleichen Industriegebiet praktisch ein „Ökosystem“ im Bereich E-Mobilität herstellen. Daran gemessen ist es nicht besonders überraschend, dass das FDI-Volumen im Land seit 2015 ständig Rekorde bricht (2022: 100,9 Mrd. Euro) und daran sich asiatische sowie europäische Partner - vor allem Deutschland mit der größten Investorengemeinschaft - maßgeblich und ausgewogen beteiligen. Um das zu erreichen, bieten wir ein verlockendes Steuersystem (u.a. mit einer Gewerbesteuer von 9%), hochentwickelte Verkehrs- und digitale Infrastruktur, qualifizierte und motivierte Arbeitnehmer - dank einer starken Hochschullandschaft sowie dualer Ausbildung nach deutschem Muster -, nicht zuletzt effektive Unterstützungen und Firmenbetreuung seitens der ungarischen Investitionsagentur HIPA.

Im Handel haben die raschen Verschiebungen, die unerwarteten Hürden und Krisen in den letzten Jahren deutlich bewiesen, dass es eine richtige Entscheidung war, noch mehr auf Konnektivität und Diversifizierung zu setzen. Nur so konnte das Land 2023 mit 149,2 Mrd. Euro nicht nur einen neuen Exportrekord aufstellen, sondern durch ein Plus von ca. 9Mrd. in der Handelsbilanz die Verluste ausgleichen, die wir 2022 infolge der hohen Energiepreise erlitten. Zu diesem Ergebnis trug maßgeblich die enge Kooperation mit Deutschland bei, welches nach wie vor als Handelspartner Nr. 1. für Ungarn gilt – mit einem Anteil von knapp 27%, sowie 22% im Gesamtexport, bzw. -import. In unserer Relation erscheinen besonders die geografische Nähe und die gute Infrastruktur als positive Faktoren: kürzere Lieferzeiten senken nicht nur die Kosten, sondern ermöglichen auch flexiblere Bestellvorgänge. Nicht zuletzt: die engagierte heimische Arbeitskultur lässt sich gut mit dem deutschen Unternehmensumfeld vereinbaren, was eine reibungslose Kommunikation und effektive Zusammenarbeit möglich macht. Also die Voraussetzungen sind durchaus gegeben, die bilaterale Erfolgsgeschichte auch im Handel weiterzuschreiben und damit zugleich die wirtschaftliche Dynamik der EU zu stärken. Sozusagen: „Let’s trade Europe great again!“ ◀





Botschafter Deutschlands in Moskau

Alexander Graf Lambsdorff

u.a. mit folgenden  
**TOP-REDNERN:**

CEO der SMS group



Jochen Burg

USA-Experte und Bestseller-Autor



Dr. Josef Braml

**VERANSTALTUNGS-  
MODERATION:**



Leiterin Wirtschaft und Innovation, IHR

### IHRE VORTEILE:

- Orientierung** • Impulse und Tipps von hochkarätigen Rednern und erfahrenen Praktikern
- Beratung** • Einzelgespräche mit den Experten der Deutschen Auslandshandelskammern (AHK)
- Kontakte** • Zahlreiche Gelegenheiten zum Networking
- Expertise** • Austausch mit den Fachausstellern
- Bonus** • Verlosung von Tickets und Trikots von Borussia Mönchengladbach, Stadionführung, Torwandschießen, Tagesverpflegung und kostenfreies Parken



Veranstalter: IHK NRW e.V.  
Projektleitung: IHK Mittlerer Niederrhein

## IHK-AUSSENWIRTSCHAFTSTAG NRW: Die größte Konferenz in NRW für Unternehmen zum internationalen Geschäft

### SPANNENDE THEMEN u.a.:

- Geopolitik & Außenhandel
- Nordamerika nach den US-Wahlen
- Im Fokus: ASEAN, Indien, Golfstaaten
- Exportkontrolle & Compliance
- Wie man Lieferketten digital, effizient und nachhaltig steuert

### SAVE THE DATE!

13. IHK-AUSSENWIRTSCHAFTSTAG NRW  
**25. JUNI 2025**  
BORUSSIA-PARK, MÖNCHENGLADBACH

INTERESSE  
AM AWT?  
BITTE QR-CODE  
SCANNEN.



ODER NUTZEN SIE  
FOLGENDEN LINK:

<https://awt.nrw>

# ATC Goes Company

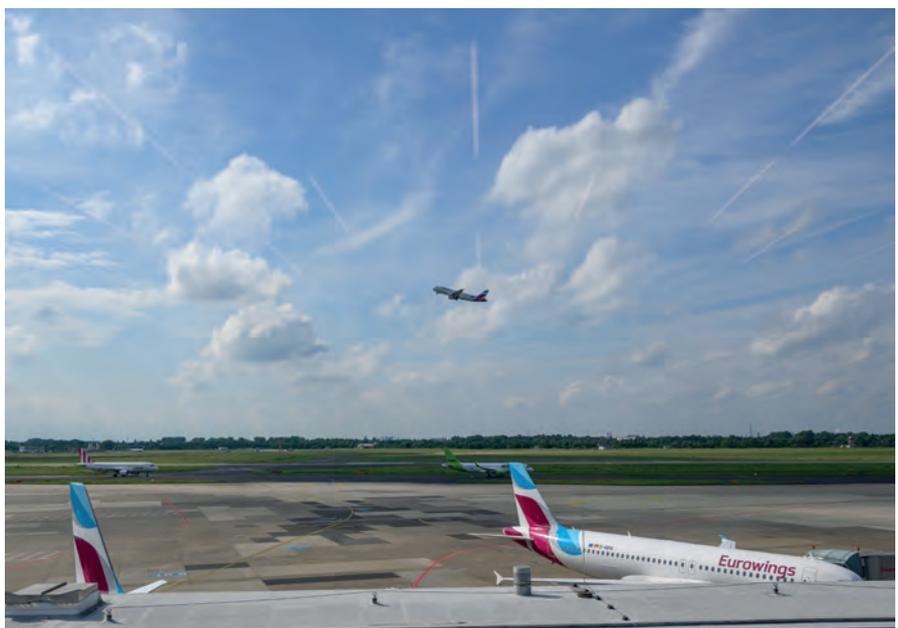
## Außenhändler zu Gast beim Flughafen Düsseldorf

Text: Andreas Mühlberg

Fotos: Joop van Reeken

**Am 22.05.2024 fand auf Einladung des Düsseldorfer Flughafens ein besonderes Mitgliedertreffen im Rahmen des After Trade Club (ATC Goes Company) statt. Außenhändler sind naturgemäß viel auf Geschäftsreisen, um in aller Welt Absatz- und Beschaffungsmärkte erschließen zu können.**

In seinem Einführungsvortrag ging Herr Mischke, Director Aviation Market Development, DUS Airport, auf die aktuelle Situation am Düsseldorfer Flughafen ein. Herr Dr. Kraus, SVP Corporate Development, DUS Airport, gab anschließend in seinem Vortrag zum Thema „Zukunft des Fliegens“ einen detaillierten Einblick in die technologischen Entwicklungen vor dem Hintergrund des Green Deal der Europäischen Kommission und den damit verbundenen Herausforderungen. Der Düsseldorfer Flughafen ist hinsichtlich der Umsetzung auf einem guten Weg, seinen Anteil zum klimaneutralen Fliegen erfolgreich beizusteuern. Beim anschließenden Get-Together wurden bestimmte Aspekte der gehaltenen Vorträge weiter vertieft. Dabei wurden neue Kontakte geknüpft und bestehende gepflegt, zumal sich einige der Gäste lange nicht gesehen hatten. Der ATC Goes Company gab den Außenhändlern, vereint im Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW e. V.), einen perfekten Einblick hinter die Kulissen des Wirtschaftsunternehmens DUS Airport. ◀





# Neue Beschaffungsmärkte

Potenzial für den europäischen Außenhandel nutzen

Text: Dr. Julia Bellinghausen



Importeur im Gespräch mit IPD Unternehmen (© IPD)

## **Partner des Außenhandels: Entwicklungs- und Schwellenländer**

Europäische Importeure stehen vor großen Herausforderungen. Die aktuelle Entwicklung auf den Märkten zeigt die Bedeutung eines diversifizierten Beschaffungsmanagements. Gerade Entwicklungs- und Schwellenländer können interessante Alternativmärkte sein, um Lieferengpässen entgegenzuwirken.

Aktuell ist das Import Promotion Desk (IPD) in 21 Ländern tätig: Ägypten, Äthiopien, Brasilien, Côte d'Ivoire, Ecuador, Ghana, Indonesien, Kambodscha, Kenia, Kolumbien, Madagaskar, Marokko, Nepal, Peru, Senegal, Südafrika, Sri Lanka, Tansania, Tunesien, Ukraine und Usbekistan. In all diesen IPD-Partnerländern steckt großes Potenzial für europäische Unternehmen. Sie sind interessante Beschaffungsmärkte für eine Vielzahl an Exportprodukten.

Als Initiative der Importförderung unterstützt das IPD europäische Importeure beim Sourcing, prüft das Angebot mit Blick auf EU-Standards und bringt Einkäufer mit professionellen Partnern zusammen. So kann die europäische Wirtschaft das Potenzial der Entwicklungs- und Schwellenländer nutzen und ihr eigenes Handelsnetzwerk ausbauen sowie eine Risikostreuung vornehmen.



### Erweitertes Angebot des IPD

Seit 2024 ist das IPD auch in Brasilien, Kambodscha, Senegal, Südafrika und Tansania aktiv. Mit den neuen Partnerländern baut das IPD sein Angebot bei natürlichen Zutaten für Lebensmittel, Pharmazie und Kosmetik, frisches Obst und Gemüse sowie Schnittblumen aus.

Zudem erweitert das IPD sein Portfolio: Beim neuen Angebot nachhaltiger Fisch & Meeresfrüchte steht die Nachhaltigkeit im Fokus. Mit dem Bereich IT-Outsourcing baut das IPD sein Engagement im Dienstleistungssektor aus und erweitert seine Zielgruppen.

### Enge Zusammenarbeit der Außenhandelspartner

Als Mitglied im Netzwerk „Partners in Transformation – Business & Development Network“ intensiviert das IPD seine Arbeit an der Schnittstelle von Entwicklungszusammenarbeit und Außenwirtschaft. Im neu gegründeten Netzwerk bündelt das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) seine Programme für Wirtschaftsakteure. Der Fokus liegt auf der sozialen, ökologischen und nachhaltigen Wirtschaftstransformation in den Partnerländern, der Einbindung der Wirtschaft in Deutschland und Europa und der engen Zusammenarbeit der Außenhandelspartner.

Ein Schwerpunkt des IPD ist die Vorbereitung der Produzenten aus den IPD-Partnerländern auf die Anforderungen des EU-Marktes. Bereits beim Sourcing achtet das IPD-Team darauf, dass die Produzenten im IPD-Programm die EU-Standards erfüllen, seien es rechtliche Normen, Einfuhrbestimmungen oder Qualitätsstandards. Zudem bietet das IPD Exporteuren

maßgeschneiderte Informationsangebote und Trainings an und berät sie im gesamten Prozess des Qualitätsmanagements und bei der Zertifizierung ihrer Produkte. Beim „Matchmaking“ auf Fachmessen, Beschaffungsreisen etc. werden Importeure dann gezielt mit Unternehmen zusammengeführt, die die Anforderungen an Qualität, Mindestmengen und Logistik erfüllen und zuverlässig arbeiten.

Auf diese Weise legt das IPD die Basis für nachhaltige Handelspartnerschaften zwischen Unternehmen aus IPD-Partnerländern und Europa.

### Anforderung Nachhaltigkeit

In den vergangenen Jahren sind die Anforderungen mit Blick auf Nachhaltigkeit und transparente Lieferketten stetig gestiegen. Getrieben durch den gesellschaftlichen Wandel und sich ändernde formale Vorgaben ist Nachhaltigkeit für die Nachfrageseite eines der zentralen Themen unserer Zeit. Entsprechend richtet sich auch das IPD als nachfrageorientiertes Projekt danach aus. Das Ziel ist es, die Unternehmen in den Projektländern durch Schulungen und Coachings dazu befähigen, den Nachhaltigkeitsanforderungen des EU-Marktes gerecht zu werden.

Ein Schwerpunkt liegt auf ökologischen Nachhaltigkeitskriterien, aber es zeigt sich wie zum Beispiel am Lieferkettengesetz, dass auch die soziale Nachhaltigkeit in internationalen Handelsbeziehungen an Bedeutung zunimmt. In seinen CSR-Trainings vermittelt das IPD ein ganzheitliches Verständnis von Nachhaltigkeit und zeigt die Bedeutung von verantwortungsvollem unternehmerischem Handeln auf. ▶



Aksara Kencana Putra auf der Biofach (© IPD)



Einkäuferreise Schnittblumen nach Kenia (© IPD)

In den Trainings informieren Experten die Unternehmen sehr konkret über die aktuellen gesetzlichen Rahmenbedingungen und die Marktanforderungen mit Blick auf Umwelt- und Sozialstandards. Die Einhaltung von sozialen Mindeststandards in der Lieferkette, wie Arbeitnehmerrechte, Arbeitsschutz und Mitbestimmung, ist zum Beispiel ein Thema. Zudem geht das IPD-Team im Detail auf branchen- und länderspezifische Umstände ein, die Einfluss auf nachhaltiges Verhalten haben können. Die Unternehmen werden veranlasst, ihre Wertschöpfungsketten zu prüfen, Risiken zu identifizieren und einen Action Plan zu entwickeln, der individuell auf ihre Situation zugeschnitten ist.

### Absatzmarkt Europa

Europa ist für viele Unternehmen in den IPD-Partnerländern der klar definierte Zielmarkt. Die Unternehmen bereiten sich auf die Anforderungen des europäischen Marktes vor und das IPD-Team unterstützt sie dabei. Auch Exportförderorganisationen orientieren sich Richtung europäischer Markt. Hier sind wir als IPD aktiv, um beim Aufbau nachhaltiger Strukturen zur Exportförderung mitzuwirken. Die EU hat global gesehen sehr hohe Ansprüche – auch im Bereich der Nachhaltigkeit. Viele Produzenten in Entwicklungs- und Schwellenländern stellen sich dieser Herausforderung. Darin liegt eine große Chance für europäische Unternehmen, die sie ergreifen sollten. Tun sie das nicht, könnten sich Unternehmen aus Entwicklungs- und Schwellenländern anderen Märkten zuwenden.

Der Direkthandel mit Unternehmen aus dem IPD-Programm bietet die Möglichkeit, sich eng auszutauschen, die Geschäftsbeziehung gemeinsam zu definieren und Anforderungen – mit Blick auf Nachhaltigkeit – zu entwickeln. Der Aufwand lohnt sich für beide Seiten, denn es entstehen gewinnbringende, nachhaltige und stabile Geschäftsbeziehungen. ◀



### Dr. Julia Bellinghausen

Leiterin des Import  
Promotion Desk (IPD)

### IPD – Import Promotion Desk

c/o sequa gGmbH  
Alexanderstraße 10  
53111 Bonn

T +49 228 90 900 810  
bellinghausen@  
importpromotiondesk.de  
www.importpromotiondesk.de

Ready to grow.



# Ihr Business wächst. Mit unseren Services. Sogar über sich hinaus.

Ihr Erfolg steht bei uns im Mittelpunkt – dank maßgeschneiderter Lösungen, die perfekt zu Ihren Unternehmungen passen. Egal, ob Sie Investitionsprojekte in Nordrhein-Westfalen planen, weltweit neue Wachstumsmärkte erschließen oder sich international vernetzen wollen. NRW.Global Business – die Trade & Investment Agency des Landes NRW – ist der richtige Partner für Sie.



NRW.Global Business GmbH  
Trade & Investment Agency  
of the German State of  
North Rhine-Westphalia

[www.nrwglobalbusiness.de](http://www.nrwglobalbusiness.de)



# Exportkontrolle: (Ent-)Haftung der Geschäftsführung

Wie ein „Internal Compliance Program“ wirksam schützen kann

Text: Matthias Merz

**Geschäftsführer und Vorstände haften in Deutschland persönlich für organisationsbedingte Verstöße gegen das Außenwirtschaftsrecht. Kann man als Verantwortlicher noch ruhig schlafen, wenn jederzeit ein Verstoß gegen das Außenwirtschaftsrecht droht? Die gute Nachricht: Ja, denn es gibt ein wirksames Mittel, sich gegen die drohende Haftung abzusichern.**



© ontsunan // 824998550 // Stock.adobe.com

Ein Exportunternehmen hat in den letzten Monaten auf Anweisung der Geschäftsleitung das Russlandgeschäft wegen des Embargos eingestellt, da die Waren in den Güterlisten des Russland-Embargos erfasst und damit für diesbezüglichen Verkauf, Lieferung und Ausfuhr verboten sind. Nun kommen Anfragen aus anderen Ländern, die vermuten lassen, dass die eingestellten Russlandlieferungen über Drittländer beschafft werden sollen. In der falschen Annahme, dass dann kein direkter Bezug zu Russland besteht oder erkennbar ist, veranlasst die Geschäftsführung die Lieferungen, hält es aber aufgrund der Geschäftsdetails für durchaus möglich, dass die Lieferungen anschließend weiter nach Russland gehen. Allerdings macht sie sich damit strafbar, denn auch die Umgehung und Verschleierung von scheinbar nicht embargorelevanten

Geschäften stellt einen Embargoverstoß und damit eine Straftat nach dem Außenwirtschaftsgesetz dar.

Dieses Praxisbeispiel verdeutlicht die **Verantwortung und Haftung der Unternehmensleitung im Exportkontrollbereich**. Das Sprichwort „Unwissenheit schützt vor Strafe nicht“ gilt auch hier.

## **Exportkontrolle ist Chefsache: der/die Ausfuhrverantwortliche**

Unternehmen, die gelistete Güter exportieren, müssen dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) einen/eine **Ausfuhrverantwortlichen/Ausfuhrverantwortliche** als **Mitglied der Geschäftsleitung** benennen, wenn sie Einzelgenehmigungsanträge stellen müssen. Unter dem Begriff „gelistete Güter“ versteht man im Rahmen der Exportkontrolle Waren, Software und Technologien, die in speziellen Güterlisten aufgeführt sind. Diese Listen enthalten sogenannte Dual-Use-Güter, die sowohl zivil als auch militärisch genutzt werden können. Die Ausfuhr solcher gelisteten Güter aus der EU ist häufig genehmigungspflichtig und in einigen Fällen sogar verboten. Gleiches gilt für Güter, die besonders konstruiert sind für militärische Zwecke und die in Teil I Abschnitt A der deutschen Ausfuhrliste erfasst sind, wenn diese aus Deutschland heraus geliefert werden sollen.

Ausfuhrverantwortliche sind insbesondere für die **Aufsicht, Überwachung und Organisation** der Exportkontrolle zuständig. Je nach Rechtsform des Unternehmens müssen sie



AUSSENWIRTSCHAFTS-AKADEMIE

Mitglied des Vorstandes, der Geschäftsführung oder ein vertretungsberechtigter Gesellschafter sein. Diese Funktion kann nicht delegiert werden. Exportkontrolle ist somit zurecht Chefsache!

Die gleiche Verantwortung für die Einhaltung der allgemeinen Zoll- und Exportkontrollvorschriften trifft aber **auch die Geschäftsführung von Unternehmen**, die aufgrund eher **unkritischer Produkte** keinen Ausführverantwortlichen benennen müssen. Denn auch beim Export nicht gelisteter Güter sind Sanktionslisten, kritische Endverwendungen und Embargos zu beachten.

Die Einhaltung der Exportkontrollvorschriften ist ein heikles Pflaster. Damit Verantwortliche nicht ins Stolpern geraten, gibt es ein Mittel, das Exportkontrollprozesse „sturmfest“ macht: das „Internal Compliance Program (ICP)“.

### **Das „Internal Compliance Program“ als Schutzschild gegen persönliche Haftung**

Ein Internal Compliance Program ist ein **unternehmensinternes Kontrollprogramm**, das die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen sicherstellen kann. Das ICP macht die Exportkontrolle durch **standardisierte Abläufe** weniger fehleranfällig und transparent. Eine Blaupause für ein ICP gibt es nicht. Vielmehr kommt es darauf an, dass das interne Exportkontrollsystem auf das jeweilige Unternehmen zugeschnitten ist und sich im Alltag bewährt. Ein wichtiger Faktor für ein professionell aufgestelltes ICP: **gut geschultes Personal** und regelmäßige Sensibilisierungen.

Ein ICP in der Exportkontrolle spielt eine entscheidende Rolle, um die Unternehmensleitung vor persönlichen, **rechtlichen Konsequenzen und Haftung bei Verstößen** gegen das Außenwirtschaftsrecht zu **schützen**. Mit einem professionell eingerichteten ICP weist die Geschäftsführung nach, dass sie alle erforderlichen Maßnahmen getroffen hat, um die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen zu gewährleisten. Dies kann im Einzelfall **enthaftende Wirkung** haben!

Ein ICP kann auch eine **enthaftende Wirkung** haben, indem es die **individuelle Verantwortung** von der Geschäftsführung auf **Compliance-Beauftragte oder -Abteilungen überträgt**. Dadurch wird das persönliche Haftungsrisiko des Managements zumindest reduziert. Sollte es trotz aller Vorkehrungen zu Verstößen kommen, kann das Vorhandensein und die effektive Umsetzung eines ICP dazu beitragen, straf- oder zivilrechtliche Konsequenzen abzumildern oder eine sanktionsbefreiende Offenlegung durchzuführen. Die Behörden und Gerichte könnten anerkennen, dass es sich um individuelle Arbeitsfehler handelt, die trotz eines gut implementierten Systems aufgetreten sind.

### **Neubürger-Urteil zu Compliance-Systemen**

Das sog. Neubürger-Urteil des Bundesgerichtshofs **unterstreicht die Bedeutung von Compliance-Systemen** (BGH, Urteil vom 18. Juni 2019 – II ZR 152/18). Das Urteil verdeutlicht, dass

ein gut aufgestelltes ICP nicht nur die Wahrscheinlichkeit von Verstößen im Bereich Exportkontrolle reduziert, sondern auch die **persönliche Haftung der Geschäftsführung begrenzt**. Das Urteil zeigt, dass die Verantwortung der Geschäftsführung nicht nur darin besteht, ein solches System einzurichten, sondern auch dafür zu sorgen, dass es wirksam und kontinuierlich umgesetzt wird.

**Fazit:** Machen Sie Ihre Exportkontrolle „sturmfest“! Ein Internal Compliance Program beugt zum einen Verstößen gegen das Außenwirtschaftsrecht vor und ist zum anderen ein wirksamer Schutzschild gegen die Haftung der Geschäftsführung, sollte es doch zu einem Verstoß kommen. ◀

### **Quellen:**

Dr. Stephan Benz – Compliance in der Außenwirtschaft, erschienen im Zoll-Profi 07/2024

BAFA – Merkblatt firmeninterne Exportkontrolle (ICP) (3. Auflage/April 2022)

### **Veranstaltungstipps zum Thema:**

**03.06.2025** - Haftung der Unternehmensleitung im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht in Trechtingshausen, mehr Infos:



**03.12.2025** - Zoll- und Außenwirtschaftsrecht für Syndikusanwälte und Unternehmensjuristen in Münster, mehr Infos:



### **Matthias Merz**

Geschäftsführer der AWA  
AUSSENWIRTSCHAFTS-  
AKADEMIE GmbH

Geschäftsführer der HZA  
Hamburger Zollakademie  
GmbH

Partner der AWB Tax GmbH

### **AWA**

**AUSSENWIRTSCHAFTS-  
AKADEMIE GmbH**

Königsstraße 46  
48143 Münster

T +49 251 83 275 60

F +49 251 83 275 61

info@awa-seminare.de

www.awa-seminare.com

# Entwicklung der Halbleiterindustrie in Tschechien

## eine Chance für Synergien

Text: Kristina Larischová und Pavel Chovanec

**Halbleiter sind ein wichtiger Bestandteil der modernen Wirtschaft mit einem breiten Spektrum an technologischen Anwendungen von der Automobilindustrie über den Energiesektor bis hin zum Gesundheitswesen und zur Unterhaltungselektronik. Spätestens während der Coronavirus-Pandemie, bei der die weltweiten Lieferketten dramatisch unterbrochen wurden, wurde allen Verbrauchern klar, dass Chips im modernen Zeitalter für die Herstellung einer Vielzahl von Produkten unerlässlich sind.**

In den letzten Jahren wurde der Sektor daher von vielen Industrieländern weltweit als strategisch wichtig eingestuft. Die Europäische Union ist bestrebt, ihre strategische Autonomie zu stärken, wobei die einzelnen Länder nationale Strategien annehmen und versuchen, neue Investitionen aus verbündeten oder befreundeten Ländern anzuziehen. Die frühere Globalisierung und das Offshoring in diesem Sektor werden durch eine Re-Lokalisierung, ein Nearshoring oder gegebenenfalls ein reines Friendshoring ersetzt.

Die Europäische Union hat die strategische Bedeutung von Halbleitern erkannt und im vergangenen Jahr das Europäische Chip-Gesetz (EU Chip Act) verabschiedet, um die Selbstversorgung Europas in diesem Bereich zu stärken. Ziel der EU ist es, ihren Anteil an der weltweiten Chip-Produktion von 10 auf 20 Prozent zu erhöhen.

Als Tschechen sind wir sehr stolz darauf, dass Tschechien während dessen EU-Ratspräsidentschaft in der zweiten Hälfte des Jahres 2022 einen wesentlichen Beitrag zur Durchsetzung der aktuellen Fassung der Verordnung geleistet hat.

Tschechien hat eine bedeutende Automobilindustrie und ist sich der Bedeutung der Entwicklung des Halbleitersektors bewusst. Die Automobilindustrie macht fast ein Zehntel des tschechischen BIP und ein Viertel der Exporte aus, was ihre entscheidende Rolle in der tschechischen Wirtschaft zeigt. Es ist logisch, dass mit dem Aufkommen der Elektromobilität und fortschrittlicher Assistenzsysteme die Bedeutung von Halbleitern in der Automobilindustrie noch weiter zunehmen wird.

### Nationales Förderkonzept

Tschechien ist bestrebt, eigene Position in der globalen Halbleiterlieferkette zu stärken. Die jährliche tschechische Produktionskapazität beträgt derzeit 3 Millionen Wafer (Scheiben).

Das Tschechische Ministerium für Industrie und Handel finalisiert eine nationale Halbleiterstrategie, die die Voraussetzungen für eine Verdreifachung der derzeitigen Produktion schaffen soll. Diese Strategie zeigt das Potenzial für eine weitere Stärkung der Produktions- und Entwicklungskapazitäten im Bereich der Halbleiter in Tschechien auf. Die strategische



### Kristina Larischová

Generalkonsulin der  
Tschechischen Republik  
in Düsseldorf

### Generalkonsulat der Tschechischen Republik

Martin-Luther-Platz 28  
40212 Düsseldorf

T +49 211 5669 4242  
[www.mzv.gov.cz/duesseldorf](http://www.mzv.gov.cz/duesseldorf)



Generalkonsulat der Tschechischen  
Republik in Düsseldorf

Vision umfasst nicht nur die Unterstützung von Investitionen in Produktionskapazitäten, sondern ist auch auf die Ausbildung in Schlüsseldisziplinen fokussiert wie Elektrotechnik, Prozess- und Fertigungstechnik, Mathematik, Softwareentwicklung, sowie angewandte Physik und Chemie.

Die tschechische Strategie sieht vor, die Hochschulausbildung im Bereich der Mikroelektronikentwicklung zu verstärken und sie mehr zu internationalisieren, einschließlich einer größeren Offenheit für ausländische Talente. Ein Programm zur Entwicklung von Zulieferern ist geplant, um das europäische Zulieferumfeld zu stärken und die Position seiner Akteure zu verbessern. Derzeit hat Tschechien rund 90 Zulieferer identifiziert, die von Weltklasse-Herstellern wie dem tschechischen Unternehmen Tescan (Herstellung von elektronischen Mikroskopen) bis hin zu vielversprechenden Universitäts-Spin-offs reichen.

### Investition von Onsemi

Ein wichtiges Ereignis von überregionaler Bedeutung ist die kürzlich angekündigte Großinvestition des US-Unternehmens Onsemi in Rožnov pod Radhoštěm (Region Zlín) und die anschließenden wirtschaftspolitischen Aktivitäten Tschechiens zur Unterstützung des gesamten Sektors der Halbleiterindustrie.

Onsemi hat beschlossen, erheblich in sein bestehendes Werk in Rožnov pod Radhoštěm zu investieren. Die Investition beläuft sich auf rund 2 Mrd. EUR. Onsemi produziert in Rožnov bereits 10 Millionen Chips pro Tag und plant, diese Menge deutlich zu erhöhen. Die von Onsemi hergestellten Chips sind dank ihrer Energieeffizienz und der Verwendung eines neuen Materials, Siliziumkarbid (SiC), besonders fortschrittlich.

Die SiC-basierte Technologie trägt zu einer höheren Effizienz elektronischer Komponenten bei, was sich maßgeblich auf die größere Reichweite von Elektrofahrzeugen und damit auf eine nachhaltigere Mobilität auswirkt. Die Investition von Onsemi wird somit nicht nur die Modernisierung der tschechischen Automobilindustrie unterstützen, sondern auch die Lieferketten und die technische Ausbildung in Tschechien stärken.

Die von der Regierung zur Unterstützung dieser Investition gewährten Investitionsanreize könnten etwa 20 % des Wertes ausmachen und sich auf rund 400 Mio. EUR belaufen.

### Tschechisch-deutscher Kontext

Tschechien hat eine sehr offene Volkswirtschaft, die eng mit der Weltwirtschaft verwoben ist. Tschechiens Exportquote betrug 2023 rund 77 % des BIP, während diese in Deutschland bei 38 % lag. Deutschland ist und bleibt mit Abstand der wichtigste Handelspartner für Tschechien. Der bilaterale Warenaustausch erreichte in 2023 rund 113 Mrd. EUR.

Im Zeitraum von Januar bis Mai dieses Jahres erreichten die Ausfuhren aus Tschechien nach Deutschland ein Volumen von 32,67 Mrd. EUR und die Einfuhren aus Deutschland nach Tschechien 18,5 Mrd. EUR.

Seit Jahren liefert Tschechien ein Drittel seiner Warenexporte an den Nachbarn. Aus keinem anderen Land importiert Deutschland kontinuierlich mehr Kraftfahrzeugteile und Komponenten. Tschechien stellt für Deutschland das Zulieferernetz Nr. 1 dar!

Die grenzüberschreitende Zusammenarbeit zwischen Tschechien und dem benachbarten Sachsen ist sehr aktiv. Es wird eine bedeutende Investition des taiwanesischen Halbleiterherstellers TSMC geplant. Die Investition in eine europäische Niederlassung namens ESMC in Dresden wird höchstwahrscheinlich andere taiwanesischen Unternehmen dazu bewegen, ihre Produktion in der nahe gelegenen Region Ústí (Aussig) anzusiedeln. Tschechien beteiligt sich über die Region Südmähren an der neu gegründeten, von Sachsen initiierten Allianz der europäischen Halbleiterregionen (European Semiconductor Regions Alliance, ESRA), zusammen mit 31 anderen europäischen Regionen, die in der Entwicklung und Produktion von Halbleitern tätig sind. Ziel der Allianz ist es, das Wachstum und die Wettbewerbsfähigkeit der Halbleiterindustrie in den Regionen zu fördern, Wissen und bewährte Verfahren auszutauschen, sowie Innovation und Zusammenarbeit anzukurbeln. Unter den insgesamt 32 beteiligten europäischen Regionen befinden sich auch 9 deutsche Bundesländer.

Der tschechische nationale Halbleitercluster, zu dem Unternehmen und Universitäten angehören, beteiligt sich außerdem zusammen mit dem Silicon Saxony an der Silicon Europe-Initiative, die die stärksten ▶



**Pavel Chovanec**

Leiter der Vertretung in Deutschland

**CzechInvest - Agentur für Wirtschafts und Investitionsförderung**

Martin-Luther-Platz 28  
40212 Düsseldorf

+49 211 250 56 190  
Pavel.Chovanec@  
czechinvest.org  
www.czechinvest.org



europäischen Cluster in einer Allianz zusammenführt und Zugang zu den fortschrittlichsten Technologien und Fachkenntnissen in allen Bereichen der Elektronik- und Software-Wertschöpfungskette bietet.

Im November dieses Jahres werden sich der tschechische Nationale Halbleiter-Cluster und seine Mitglieder zusammen mit der Zulieferkette der Chip-Herstellung auf der Messe SEMICON Europa in München präsentieren.

### Beitrag zur Resilienz Europas

Die Investition von Onsemi und das Europäische Chip-Gesetz stellen wichtige Meilensteine zur Stärkung der Halbleiterindustrie in Tschechien dar. Diese Schritte werden die Modernisierung der Automobilindustrie unterstützen, die Unabhängigkeit von Halbleiterimporten erhöhen und die allgemeine wirtschaftliche Stabilität in Europa stärken. Durch strategische Investitionen und die Unterstützung von Innovationen wird Tschechien zur Entwicklung von Halbleitertechnologien in Europa beitragen. Die Investition von Onsemi steht im Einklang mit den Bemühungen der EU, die Unabhängigkeit von asiatischen Halbleiterimporten zu erhöhen.

Tschechien hat auf dem Gebiet der Halbleiter viel zu bieten. Als Nachbarn und Europäer sitzen wir mit Deutschland gemeinsam in einem Boot. Wir brauchen ein starkes und unabhängiges Europa. Die Halbleiterindustrie stellt einen Antrieb für weitere Investitionen in Forschung und Entwicklung dar. Der neue Aufschwung in der Chip-Branche in Zentraleuropa öffnet neue Gelegenheiten für Synergien.

Alle, die an einer Zusammenarbeit mit der tschechischen Halbleiterindustrie interessiert sind, sei es in Form von möglichen Investitionen oder der Teilnahme an laufenden Aktivitäten, sind herzlich eingeladen, sich an die Agentur CzechInvest in Deutschland oder an das tschechische Generalkonsulat in Düsseldorf zu wenden. ◀

**We made  
Made in  
Germany.**

**DAS HANDEWERK**  
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN



# ATC-Gänseessen

## mit Vorstellung des neuen ahv nrw magazins

Text: Andreas Mühlberg

Fotos: Joop van Reeken



**Traditionell treffen sich im Monat November die Außenhändler unterschiedlicher Branchen und Größenordnungen, vereint im Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW e. V.), zum festlichen Gänseessen im Rahmen des After Trade Club (ATC). In 2023 fand jeweils ein Gänseessen auf Gut Dyckhof in Meerbusch und zwei Wochen später in Bocholt im Museumsrestaurant Schiffchen statt.**

Im Fokus des ATC stand jeweils die Vorstellung der neunten Ausgabe des ahv nrw magazins mit dem Schwerpunktthema Zentralasien. Mit der Jahresausgabe 2023 gab der AHV NRW einen Einblick in die Themen, die die Außenhändler derzeit besonders bewegen. Ein weiteres sehr hilfreiches Angebot sind die enthaltenen Handlungsempfehlungen zu den aktuellen Herausforderungen im Tagesgeschäft.

Bei beiden Gänseessen war die Stimmung unter den Teilnehmern sehr gut, obwohl die Entwicklungen in der Welt besorgniserregend sind. Hinzu kommt die immer stärker werdende Regulierungsdichte, die den Außenhandel immer mehr einschränken. Trotz alledem bleiben die Außenhändler zuversichtlich und optimistisch, wie viele Gespräche zeigten.

Beim Gänseessen in Bocholt ging Henry-J. Nientimp, erster Stellvertreter Vorsitzender des AHV NRW, in seinem Grußwort auf das mittlerweile 10-jährige Bestehen des ATCs in Bocholt ein. Zugegen waren auch Ehrengäste aus Hamburg sowie zwei ehemalige Vorsitzende des AHV NRW, Herr Theo-Heinz Nientimp (thenex GmbH) und Herr Udo Völker (vorm. Ferrostaal). Der Impulsvortrag von Herrn Stefan Overbeck, Prokurist und Einkaufsleiter der BIMECO Garnhandel GmbH & Co. KG, gab einen Einblick in den Beschaffungsmarkt Usbekistan, der in den vergangenen Jahren deutlich an Attraktivität gewonnen hat. Der Wohlfühlfaktor bei beiden Netzwerktreffen war sehr hoch, da auch der kulinarische Genuss nicht zu kurz kam. ◀





GERMANIYA - O'ZBEKISTON  
ISHBILARMONLAR  
KENGASHI



DEUTSCH-  
USBEKISCHER  
WIRTSCHAFTSRAT



## DUWK Büro

BÜRO DER DEUTSCH-USBEKISCHEN WIRTSCHAFTSKOOPERATION

### Deutsch-Usbekischer Wirtschaftsrat (DUWIRAT)

Postfach 200161

80001 München

T +49 89 120 89 682

F +49 89 120 89 683

info@duwirat.de

www.duwirat.de

### Botschaft der Republik Usbekistan in der Bundesrepublik Deutschland:

Perleberger Straße 62

10559 Berlin

T +49 30 39 40 98 0

F +49 30 39 40 98 - 62

botschaft@uzbekistan.de

www.uzbekistan.de

### DUWK-Büro

Amir Temir Straße 4

100047 Taschkent

Republik Usbekistan

T +998 71 200 98 89

M +998 50 078 72 08

buero@duwk.de

**Am 15. 09.2024 besuchte Bundeskanzler. O. Scholz  
die Republik Usbekistan.**

**Informieren auch Sie sich über das bevölkerungs-  
reichste Land Zentralasiens. Dieser Markt bietet vie-  
le Geschäftsmöglichkeiten, nicht nur auf dem Sek-  
toren Energie und Rohstoffe. Gerne erhalten Sie von  
uns weitere Informationen.**

# K(l)eine Lösungen für ganz Europa

Text: Jan Krückemeyer

**Chancen durch Diversität: Warum der EU-Binnenmarkt trotz bzw. aufgrund der Unterschiedlichkeit wichtig für international tätige Mittelständler wie die Krückemeyer GmbH ist.**



*Einsatzbereit für Customized Solutions - Die Stanzmaschinen von Krückemeyer (© Sinan Muslu)*

Bereits in den 1970er Jahren erkannte Reinhard Krückemeyer das Potenzial des europäischen Handels für seine Firma. So entwickelte sich das Unternehmen im Laufe der Jahrzehnte zu einem technologieorientierten Großhändler und Verarbeiter von Klebebändern, Schleifmitteln, selbstklebenden Schaumstoffen und technischen Folien, der heute mit 55 Ländern Geschäftsbeziehungen unterhält. Dabei erwirtschaften vier Firmenniederlassungen von Krückemeyer in drei europäischen Ländern einen Jahresumsatz von rund 30 Millionen Euro.

Wer nun aber glaubt, dass ein Produkt in allen Märkten der EU-Länder und bei allen europäischen Kunden funktioniert, der liegt oft daneben. Mit einem Spezial-Klebeband für die Verbauung von Fenstern in Benelux können Handwerker in Deutschland aufgrund einer anderen Fertigungstechnik nichts anfangen. Während ein besonderes Klebeband in Personenaufzügen in Deutschland zugelassen ist, ist das gleiche Klebeband im gleichen Fahrstuhl aus brandschutztechnischen Gründen in Frankreich verboten. In Polen und Tschechien ist zur Außerkräftsetzung eines Verkehrsschildes ein Neutralisierungsklebeband vorgeschrieben, in Spanien und in den Niederlanden reicht dafür eine schwarze Plastiktüte als Überzug aus. Diese und viele andere Unterschiede führen seit Beginn der EU zu Irritationen. Gleichzeitig bieten sie auch Chancen.



[www.krueckemeyer.de](http://www.krueckemeyer.de)  
Schleifmittel und Klebebänder

Ein mittelständisches Handelsunternehmen, das ausschließlich Norm- oder Standardprodukte in der EU anbietet, kann sich gegenüber größeren, finanzstärkeren Anbietern immer seltener durchsetzen. Daher hat sich der strategische Fokus von Krückemeyer in den letzten 20 Jahren dahin verändert, passgenaue Lösungen für individuelle Märkte und Kunden zu entwickeln und zu produzieren. Mit dem Bewusstsein, sich von hohen Volumen und Stückzahlen zu verabschieden und stattdessen in der Nische maßgeschneiderte Anwendungslösungen im kleinen und mittleren Mengensegment anzubieten. Und das für über 50 Branchen in Europa und weltweit. Genau hierin liegen andererseits eben auch Vorteile für mittelständische Unternehmen, die oft flexibler als Großunternehmen und Konzerne agieren, weil sie schneller auf Veränderungen reagieren können. Diese Firmen sind wichtige Impulsgeber für Innovationen und haben oft frische Ideen und Wachstumspotenzial.

### Alternative Quellen

Spätestens seit dem Green Deal der letzten Kommission rückt das Thema „Nachhaltigkeit“ unumkehrbar in den Mittelpunkt des wirtschaftlichen Handelns in der Europäischen Union. Dies bedeutet auf der einen Seite für KMUs schier erdrückende Regulatorik in Form von Verordnungen und Richtlinien. Auf der anderen Seite eröffnen sich gerade für viele dieser Firmen unglaubliche Chancen in der aktuellen Transformationsphase, neue Lösungen, Produkte und Dienstleistungen zu kreieren. Dabei sind zunächst keine Massenproduktionen zu erwarten (siehe Elektroautos oder Wärmepumpen), die sich mittelfristig durch die Kombination aus ökonomischen und nachhaltigen Zielen beweisen müssen. Bereits seit geraumer Zeit hat Krückemeyer damit gute Erfahrungen gemacht, wenn es um wiederverwendbare Produkte, materialschonende Lösungen oder technische



*Für die Zukunft ausgestatteter Maschinenpark für individuelle Klebelösungen  
(© Sinan Muslu)*

Sauberkeit mittels Fertigung im Reinraum (ISO 9) geht. Wobei hervorzuheben ist, dass sich der Standortfaktor „Qualität“ auszahlt, da viele Produkt- und Prozessentwicklungen in Deutschland und Westeuropa betrieben werden, die dann bei Marktreife in Mittel- und Osteuropa produktionstechnisch in Serie gehen.

### Customized Solutions

Seit Corona und den geopolitischen Spannungen haben sich international viele Lieferketten verändert. Unternehmen wie Krückemeyer müssen nun verstärkt auf alternative Quellen und robustere Abläufe setzen, um Störungen zu minimieren. Hierbei können frugale Innovationen von Vorteil sein. Darunter versteht man Anwendungslösungen, die neu durchdacht und entwickelt, spezifisch zugeschnitten, ressourcenschonend und nachhaltig sind. Dass sich diese frugalen Produkte nicht nur in Schwellenländern, sondern in individuellen EU-Märkten realisieren lassen, belegt das Beispiel Trim Mask, ein Autoreparaturklebeband: In Spanien möchte man ein dünneres Papier, in Griechenland einen schmalen Folienstreifen, in Italien eine andere Farbe. Also keine alleinige Lösung für ganz Europa. Aber lauter kleine gezielte Lösungen für europäischen Ländermärkte. ◀



**Jan Krückemeyer**  
Geschäftsführender  
Gesellschafter

**Krückemeyer GmbH**  
Schleifmittel und Klebebänder  
Dortmunder Straße 4  
57234 Wilnsdorf

T +49 2739 801 0  
info@krueckemeyer.de  
www.krueckemeyer.de

# Gute Verbindungen zwischen Hafen Hamburg und NRW

Text: Markus Heinen

**Die Hinterlandverkehre mit der Bahn dominieren im Hamburger Hafen. Das wirkt sich peu à peu auch auf die Verbindungen mit Nordrhein-Westfalen aus.**



© HHM-Ahmadi

Der Weg zu einem geringeren Kohlendioxid ausstoß (CO<sub>2</sub>) führt maßgeblich über eine Verlagerung von Verkehren auf die Schiene und die Binnengewässer. Güterzug und Binnenschiff stoßen im Verhältnis viel weniger CO<sub>2</sub> aus als der Lkw. Der Hamburger Hafen ist hier bereits gut aufgestellt. Im Rückblick auf das Jahr 2023 lag der Bahnanteil bei den Hinterlandverkehren über 50 Prozent. Dieser Trend wurde jetzt durch die Umschlagzahlen des ersten Halbjahres 2024 bestätigt. Da kann kein anderer europäischer Seehafen mithalten. Hamburg schlägt sogar mehr Container auf der Schiene um als die Seehäfen der Nordrange zusammengenommen.

Die Verbindungen zwischen Nordrhein-Westfalen und dem Hafen Hamburg sind dabei noch ausbaufähig. Denn noch dominiert der Lkw auf diesen Relationen. Das könnte sich ändern, wenn es weitere Initiativen gibt.



Eine davon hat beispielsweise Warsteiner ins Leben gerufen. Mit ihrer Logistiktochter BOXX Intermodal Logistics begann das Unternehmen bereits im Jahr 2022 die Bahnaktivitäten auszubauen. Das Unternehmen bietet über den eigenen Gleisanschluss Verbindungen nach München, dem italienischen Standort Verona, sowie Hamburg mit Ganzzügen an. In direkter Zusammenarbeit mit dem Hafen Hamburg verschifft Warsteiner seine Produkte von dort aus in die ganze Welt.

### **LOG4NRW**

Eine weitere vielversprechende Verbindung hat die Initiative LOG4NRW mit der intermodalen Verbindung zwischen Emmelsum, Duisburg, Dortmund und Kreuztal geschaffen. Von diesen Stationen aus können die wichtigsten deutschen Seehäfen wie der Hamburger Hafen erreicht werden. Durch LOG4NRW gelingt es jetzt, auch das Terminal Kreuztal an maritime Verkehre im Hamburger Hafen anzubinden. Der weltweite Im- und Export von Verladern und Logistikdienstleistern hat damit eine zusätzliche attraktive Verbindung erhalten.

Die Initiative setzt sich aus den Projektpartnern Delta Port, duisport, Hafen Dortmund und der Kreisbahn Siegen-Wittgenstein zusammen. Auch politisch kommt das Projekt gut an. So hat NRW-Verkehrsminister Oliver Krischer die Schirmherrschaft übernommen. Immerhin könnten durch die neuen Verbindungen bis zu 27.000 Lkw-Verkehre in der Region vermieden werden.

Künftig werden wöchentlich zwei Containerzüge zwischen Südwestfalen und dem Ruhrgebiet verkehren. Insgesamt sieht das geplante Konzept gleich mehrere Verbindungen vor: Voerde-Emmelsum (Container-Terminal Contargo) – Duisburg-Walsum logport VI (Multimodal Terminal Duisburg) – Hafen Dortmund (CTD Container-Terminal Dortmund) – Siegerland (Südwestfalen Containerterminal in Kreuztal) und zurück.

### **Kundenspezifische Logistikhösungen**

Die neue Verbindung hat bereits erste Verloader gewonnen. „Wir sind Überzeugungstäter, wenn wir die Möglichkeit haben, intermodale oder multimodale Verkehre von beziehungsweise nach den deutschen Seehäfen und Westhäfen zu nutzen. Es ist seit Dekaden ein Bestandteil unseres täglichen Tuns in der Transportbesorgung für unsere regionalen wie überregionalen Import- und Exportkunden. Wo die Infrastruktur besteht und angeboten wird, sollte diese auch in kundenspezifischen Logistikhösungen Berücksichtigung finden und kein Verkehrsträger ausgeschlossen werden“, betont Matthias Vogt, Geschäftsführer bei Schäfer & SIS Interlogistik®.

Diese Verbindungen sind ein gutes Beispiel für die Innovationskraft der Beteiligten an einer internationalen Lieferkette. Der Hafen Hamburg spielt hier auch für immer mehr Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen eine entscheidende Rolle. Allein im vergangenen Jahr gingen etwa 400.000 Standardcontainer (TEU) aus dem Bundesland über den Hamburger Hafen. Der Anteil der Bahn bleibt trotz der Bestrebungen einiger Akteure weiter ausbaufähig. So wurden 2023 zwischen Hamburg und NRW 71.000 TEU, also 17,8 Prozent, mit der Bahn transportiert. ◀



#### **Markus Heinen**

Leiter Repräsentanz D-West

#### **Hafen Hamburg Marketing e.V.**

Pickhuben 6  
20457 Hamburg

T +49 201 999 5032 1  
heinen@hafen-hamburg.de  
www.hafen-hamburg.de

# Automatisierung im internationalen Handel

Wie thenex und GetGenius die Zukunft gestalten

Interview: Redaktion AHV Magazin

*„Es war beeindruckend zu sehen, wie schnell eine KI in der Lage war, Anfragen zu verarbeiten und die richtigen Produkte zu identifizieren.“*

**Redaktion:** Herr Nientimp, Ihr Unternehmen thenex ist seit über 120 Jahren im internationalen Handel tätig und hat sich in dieser Zeit erheblich weiterentwickelt. Was waren die wichtigsten Meilensteine in Ihrer Geschichte, die thenex zu dem globalen Player gemacht haben, der es heute ist?

**Henry-Johann Nientimp:** Der größte Meilenstein war sicherlich unsere Ausrichtung auf den internationalen Markt Ende des 20. Jahrhunderts. Bereits mit der Gründung 1900 hat das Familienunternehmen sich auf die Beschaffung von Industriegütern spezialisiert, aber der Schritt in den globalen Handel hat uns ermöglicht, mit großen Kunden weltweit zusammenzuarbeiten. Ein weiterer wichtiger Punkt war die Entscheidung, auf Digitalisierung und Automatisierung zu setzen. Damit haben wir nicht nur interne Abläufe verbessert, sondern auch unsere Servicequalität für Kunden in der ganzen Welt erhöht.

**R:** Sie sprechen die Digitalisierung an. Wann haben Sie erkannt, dass Technologie der Schlüssel zur Weiterentwicklung Ihres Unternehmens ist?

**HJN:** Die Bedeutung der Digitalisierung wurde uns schon früh bewusst, als die Anforderungen unserer internationalen Kunden immer spezifischer und die Prozesse immer komplexer wurden. Wir standen vor der Herausforderung, enorme Mengen an Daten zu verarbeiten, die von verschiedenen Händlern und aus unterschiedlichen Systemen kamen. Deshalb haben wir uns auf die Suche nach Partnern gemacht, die uns dabei unterstützen können, diese Prozesse zu automatisieren. So sind wir letztendlich zu GetGenius gekommen.

**R:** Herr Rolof, wie kam die Partnerschaft zwischen GetGenius und thenex zustande?

**Marco Rolof:** Als KI-Vorreiter konzentrieren wir uns darauf, Unternehmen bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch den Einsatz von KI zu unterstützen. Thenex ist für uns ein idealer Partner, da sie sowohl die Notwendigkeit als auch die Vision für eine technologische Transformation erkannt haben. Als thenex auf uns zukam, war schnell klar, dass unsere KI-Lösungen perfekt zu ihren Anforderungen passen. Es ging nicht nur darum, bestehende Prozesse zu verbessern, sondern sie völlig neu zu denken – von der Verarbeitung von Produkthanfragen bis hin zur Automatisierung ganzer Ausschreibungsprozesse.

**R:** Herr Terodde, Sie sind mit für die technische Umsetzung verantwortlich. Was waren Ihre ersten Gedanken, als Sie die Anforderungen gesehen haben?



**Tom Terodde:** Das hier eine sehr komplexe Aufgabe vor uns liegt. Insbesondere im Hinblick auf die Integration von verschiedenen Datenquellen und Systemen in Echtzeit. Besonders herausfordernd war die Implementierung von Funktionen wie der Analyse von unterschiedlichsten Anfragentypen, der Gefahrgutverordnung und der Herausarbeitung und Zuordnung von Produktinformationen aus Bildern und PDFs. Es war uns wichtig, eine Lösung zu entwickeln, die echten Nutzen liefert, Arbeitszeit und Kosten einspart und die Produktivität des Unternehmens klar erhöht.

**R: Können Sie ein konkretes Beispiel geben, wie Ihre KI heute die Arbeit der Mitarbeiter im Vertrieb und Einkauf bei thenex unterstützt?**

**HJN:** Wenn eine Anfrage von einem Kunden eingeht, analysiert GetGenius diese automatisch – egal ob es sich um eine Text-E-Mail, ein Fax, ein PDF oder sogar nur ein Bild handelt. GetGenius gleicht die Anfrage mit unseren Produktdaten und denen der angebotenen Händler ab und prüft gleichzeitig, ob das angefragte Produkt beispielsweise unter die Gefahrgutverordnung fällt. Die Vertriebler müssen sich nicht mehr um die Details kümmern, sondern erhalten alle relevanten Informationen aufbereitet und können sich so auf die Angebotskalkulation konzentrieren. Das spart enorm viel Zeit und reduziert die Fehlerquote erheblich.

**R: Herr Rolof, wie bewerten Sie den Nutzen solcher Lösungen für Unternehmen im internationalen Handel allgemein?**

**MR:** Der internationale Handel ist ein extrem komplexes Gebilde. Unterschiedliche Regularien, Produkte und Märkte erfordern höchste Flexibilität. Mit GetGenius ermöglichen wir es Unternehmen, diese Komplexität zu managen. Unternehmen wie thenex müssen nicht mehr Hunderte von Stunden in manuelle Prozesse investieren, sondern können ihre Ressourcen strategisch einsetzen. Der Effekt: schnellere Reaktionszeiten, weniger Fehler und mehr Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten. Das macht Unternehmen nicht nur effizienter, sondern auch wettbewerbsfähiger.

**R: Herr Nientimp, was hat Sie letztlich davon überzeugt, so stark auf Digitalisierung zu setzen?**

**HJN:** Was uns überzeugt hat und wir vorher nicht für möglich gehalten haben, war die Tatsache, dass KI-Technologie unsere spezifischen Bedürfnisse versteht und sich in einem selbstlernenden Prozess eigenverantwortlich technische Expertise aneignet. Wir haben uns viele Lösungen für Automatisierungsprozesse angeschaut. Dies waren aber in der Regel Insellösungen, die einzelne Bereiche abdecken, aber keine ganzheitliche Lösung bieten. Auch hatte ich nie das Gefühl, dass die Komplexität des internationalen Handels wirklich verstanden wurde. Der entscheidende Moment für uns, war der erste Proof-of-Concept,

den wir mit GetGenius durchgeführt haben. Es war beeindruckend zu sehen, wie schnell eine KI in der Lage war, Anfragen zu verarbeiten und die richtigen Produkte zu identifizieren. Uns war klar: Das ist die Lösung, die wir brauchen, um unsere Prozesse auf das nächste Level zu heben. Es bedeutet, dass wir wettbewerbsfähig bleiben und unseren Kunden weiterhin den besten Service bieten können. Indem wir die Prozesse automatisieren, können wir schneller auf Ausschreibungen reagieren, die Anforderungen unserer Kunden präzise erfüllen und gleichzeitig die Kosten senken. Das gibt uns die Möglichkeit, unser Geschäft noch weiter auszubauen und neue Märkte zu erschließen, ohne dass wir dabei Kompromisse bei der Qualität eingehen müssen.

**R: Das klingt nach einer vielversprechenden Zukunft. Vielen Dank für das spannende Gespräch und die Einblicke in die Zusammenarbeit von thenex und GetGenius! ◀**



**Marco Rolof**  
CMO - Vorstand

**GetGenius Inc.**  
1100 15th Street NW  
4th Floor  
Washington, DC 20005  
USA

**GetGenius Inc. Europe**  
Johannes-Kepler-Str. 14  
D-51377 Leverkusen

T +49 214 31 26 02 80  
M +49 177 8 24 24 24  
F +49 214 31 26 02 26

marco@getgenius.ai  
www.getgenius.ai

# Patrick Nederkoorn

## Die orangene Gefahr

Interview: Joop van Reeken

Fotos: Nico Brons

**Was passiert, wenn durch den Anstieg des Meeresspiegels 18 Millionen orange-farbene Klimaflüchtlinge mit ihren Wohnwagen auf der linken Spur nach Deutschland rollen? Sind die Deutschen dann bereit, die so geliebten Holländer aufzunehmen?**

**Die orangene Gefahr – Die Holländer kommen ist die erste deutschsprachige Vorstellung des niederländischen Kabarettisten Patrick Nederkoorn. Die gefeierte Premiere war im Haus der Springmaus in Bonn. Es ist eine amüsante und bitterböse Auseinandersetzung mit den Eigenarten unserer beiden Nationen und dem Thema Migration im Klimawandel.**

**Die Vorstellung wurde nominiert für den Prix Pantheon und gewann bereits den Obernburger Mühlstein, den Komiker Jackpot, den Silbernen Reinheimer Satirelöwen und den zweiten Preis beim Kleinkunst-Wettbewerb Tuttlinger Krähe.**

**Joop van Reeken: Wie kommt man darauf, als Holländer ein Programm für Deutschland zu machen? Und wie hat es Ihnen als niederländischer Comedian in Deutschland gefallen?**

**Patrick Nederkoorn:** Alles hat zufälligerweise stattgefunden. Und da war diese Idee: Was passiert, wenn Holland untergeht, weil der Meeresspiegel so ansteigt, dass alle Holländer nach Deutschland müssen. Eigentlich wollte ich mit dieser Idee in den Niederlanden auftreten, aber ich dachte, es ist konsequenter, das Thema in Deutschland aufzuführen. Ich komme also mit einem Koffer auf die Bühne und sage: Hier ist der erste holländische Klimaflüchtling. Bei wem kann ich heute Nacht schlafen? Das war mein Gedanke. Deutsche Freunde von mir sagten: Wir lieben die niedliche niederländische Sprache, du musst es einfach versuchen! Und dann ging es los.

**JvR: Was ist anders beim deutschen Publikum?**

**PN:** Die kulturelle Bildung des deutschen Publikums ist besser. Man versteht, was Theater ist, man versteht den Aufbau. Man versteht auch, was ich versuche zu tun. Außerdem gibt es in Deutschland die Tradition des politischen Kabarets, weshalb das Publikum an diese Form gewöhnt ist. In den Niederlanden gibt es sehr viel Comedy. Ja, es gibt auch politisches Kabarett, aber die Tradition in Deutschland ist stärker. Dazu kommt: Wir Holländer sind in erster Linie Händler. Wir sind offen, wird es jedoch privat, sind wir relativ verschlossen. Die Deutschen mögen im ersten Moment etwas formeller sein, aber danach sind sie offener. Ich finde auch, die Deutschen sind offener für den Blick von außen. Wenn aus Deutschland jemand etwas über Holland sagt, dann denken wir Niederländer schnell: „Wir wissen ▶



**Patrick Nederkoorn**

**moma artists  
Künstlermanagement**

Luegallee 83  
40545 Düsseldorf

T +49 211 566 91 31  
kontakt@moma-artists.de





*„Ich komme also mit  
einem Koffer auf die  
Bühne und sage: Hier ist  
der erste holländische  
Klimaflüchtling. Bei wem  
kann ich heute Nacht  
schlafen?“*

wie es geht, man muss uns nichts sagen.“ In Deutschland gibt es sogar eine niederländische Kabarett-Tradition. Man denke zum Beispiel an Rudi Carell, Hans Liberg, Theo Maassen, Sven Ratzke und Robert Kreis. Mit Robert Kreis werde ich sogar im Mai nächsten Jahres zusammen auftreten. Ich komme also in eine Situation, in der das niederländische Kabarett bekannt ist und man offen ist dafür.

**JvR: Ist für Sie der Austausch zwischen den Niederlanden und Deutschland wichtig?**

**PN:** Ja. Und ich benutze in meinem Programm den Austausch zwischen den beiden Ländern sowie die Eigenheiten von beiden Seiten. Ich kann mit dem Blick von außen Sachen über Deutschland sagen – und das ist milder als wenn ein Deutscher etwas über Deutschland sagt. Und ich kann lustige Sachen aus den Niederlanden erzählen, damit Deutschland auch über uns in den Niederlanden lachen kann. Genau dieser Austausch hat Mehrwert. Auch als Comedian hat mir dies etwas gebracht. Meiner Meinung nach sind meine Vorstellungen in Deutschland viel purer, weil ich nicht so viele deutsche Wörter habe. Außerdem finden die Deutschen meinen Akzent komisch. Ich bin hier der Komödiant. Es ist herrlich zu erleben, dass die Leute mich schon lustig finden, wenn ich „Guten Abend“ sage und das Guten klingt wie „Chuten“.

**JvR: Sie sind also per Zufall Außenhändler geworden und exportieren nun niederländischen Humor nach Deutschland.**

**PN:** Genau!

**JvR: Wird es noch andere Projekte außer *Die orangene Gefahr* geben, die Sie nach Deutschland, vor allem nach Nordrhein-Westfalen bringen möchten?**

**PN:** Tatsächlich fange ich hier mit einer spannenden Zusammenarbeit an. Und zwar mit dem Kom(m)ödchen in Düsseldorf, einem Theater mit einer wunderbaren Geschichte. Es ist ein Theater mit einer wirklich politischen und literarischen Theater-Historie. Hier fühle ich mich zu Hause. Denn meine Vorstellungen drehen sich um meine persönlichen Geschichten kombiniert mit gesellschaftlichen Themen.

Im Kom(m)ödchen werde ich *Die Orangene Gefahr* mehrmals spielen. Außerdem wird meine neue Vorstellung eine Koproduktion sein. Auch meine Proben werden im Kom(m)ödchen



stattfinden. Und ich wurde gefragt, Moderator einer Talk Show zu werden – darauf bin ich wirklich stolz, denn vor vier, fünf Jahren war mein Deutsch ja weg. Ich bringe dann niederländische Acts nach Düsseldorf und deutsche Comedians, die etwas mit den Niederlanden zu tun haben, interviewe ich.

**JvR: Hätten Sie Lust, sich auf ein typisch deutsches Thema einzulassen?**

**PN:** Wie schon gesagt: Es ist für mich immer eine Kombination und ich brauche den Austausch. Die Spiegelung. Es ist sicher witzig, wenn es um Sprache oder Bräuche geht. Aber für mich muss immer ein gesellschaftliches Thema dabei sein. So habe ich mir das Thema „Wolf“ aufgeschrieben. Ich könnte mir gut vorstellen, dass in meiner nächsten Show in Deutschland auch der Wolf vorbeikommt.

**JvR: Der Witz ist ja, dass hier im Grenzgebiet Münsterland (D) und Gelderland (NL), Wölfe einfach so die Grenze überschreiten.**

**PN:** Und die Bürokratie ist das Lustigste dabei, die ohne Ende Regeln und Protokolle zum Thema Wolf aufstellt. Dem Wolf ist das natürlich richtig egal.

**JvR: Ihr Humor ist so befreiend, dass ich mir Ihre Auftritte auch bei Betriebsfeiern oder Firmenveranstaltungen vorstellen kann.**

**PN:** Zum Thema „Befreiend“: Für mich war es befreiend, in Deutschland zu spielen. Weil ich in Deutschland die Codes nicht kenne, fühle ich mich freier. Ich muss nur denken: Das bin ich.

Zu Ihrer Frage: Ich glaube an die Kraft von Humor. Humor wirkt befreiend. Er öffnet die Herzen. Und wenn dein Herz geöffnet ist, kannst du auch besser über Inhalte nachdenken. Ich mache immer Vorstellungen, die lustig sind und sich um ein Thema drehen. Hat eine Firma zum Beispiel das Thema Nachhaltigkeit oder das Thema Beziehungen zwischen Deutschland und den Niederlanden, dann packe ich diese Themen an. So habe ich zum Beispiel für die Handelskammer eine Aufführung gemacht. Auch gerne für Firmen.

**JvR: Wir können den Lesern nur raten: Schauen Sie sich die Vorstellung an! Vielen Dank für das Interview. Und viel Erfolg für die kommenden Vorstellungen. ◀**

**SPIELPLAN:**

09.11.2024	20:00	Gemeinde	Visbek
09.12.2024	20:00	Forum St. Hubert	Kempen
10.12.2024	20:00	Forum St. Hubert	Kempen
10.01.2025	20:00	Kom(m)ödchen	Düsseldorf
12.01.2025	19:00	Alma Hoppes Lustspielhaus	Hamburg
31.01.2025	20:00	Ringlokschuppen	Mülheim an der Ruhr
03.03.2025	20:00	Die Wühlmäuse	Berlin
29.03.2025	20:00	Bürgerhaus	Rees
11.05.2025	19:00	Haus der Springmaus	Bonn
15.05.2025	20:00	Kastell Sonsbeck	Sonsbeck
05.06.2025	20:00	Kom(m)ödchen	Düsseldorf

Die Stadtparkasse Düsseldorf  
gratuliert dem Außenhandels-  
verband NRW zum 10-jährigen  
Jubiläum des AHV NRW Magazins.

# Grenzenlos an Ihrer Seite

**Sie suchen einen  
regionalen Finanzpartner  
mit internationaler  
Reichweite?**

Wir unterstützen Sie jederzeit kompetent  
mit dem richtigen Netzwerk. Sprechen  
Sie uns an.

Mehr Infos auf [sskduesseldorf.de/ausland](http://sskduesseldorf.de/ausland)



Stadtparkasse  
Düsseldorf

# Alte Freundschaften und neue Anfänge

Der Schlüssel zur Lösung der globalen Energie- und Klimaherausforderungen?

Text: Nick Russell

**Als neuer britischer Premier wählte Keir Starmer Deutschland für seine erste Auslandsreise in Europa und kündigte gemeinsam mit Olaf Scholz einen bilateralen Kooperationsvertrag bis Ende des Jahres an. In diesem, sollen unter anderem Energiesicherheit, Klima- und Umweltpolitik zu den Prioritäten für enge Zusammenarbeit gelten.**

In einer Welt, die vor immer drängenderen Energie- und Klimaherausforderungen steht, ist die Kooperation zwischen Nationen und Regionen unerlässlich. Das Vereinigte Königreich und Deutschland, mit komplementären Stärken in verschiedenen Industrien, bieten hier besonders bahnbrechendes Potenzial für Unternehmen beiderseits.

## **NRW und UK führend in der globalen Energiewirtschaft**

Deutschland ist seit langem ein Vorreiter in erneuerbaren Energien mit einer beeindruckenden Erfolgsbilanz in Windkraft, Solarenergie und Energieeffizienz. Im industriellen Herzen Deutschlands und mit besonderen Stärken im Energie- und Chemiesektor behauptet sich Nordrhein-Westfalen als führend in der globalen Energiewirtschaft sowie der Entwicklung und Implementierung von Technologien zur Energieerzeugung und -verteilung.

Segel in Richtung Nordsee, und schon sieht man die ersten Zeichen, wie komplementär die Energiemarktentwicklung unserer Länder ist. Nahe der Ostküste Englands liegt Dogger Bank, der größte Offshore-Windpark der Welt, der jährlich bis zu 6 Millionen Haushalte mit Strom versorgen kann. Offshore-Wind ist eine große britische Erfolgsgeschichte – hier findet man den zweitgrößten Offshore-Windmarkt der Welt, der mehr als 40 % der europäischen Offshore-Windkapazität erzeugt. Die Projekt-Pipeline wuchs im Jahr 2023 um ca.10% und der Sektor produzierte im vergangenen Jahr genug Strom, um die Hälfte der britischen Haushalte mit Strom zu versorgen.

## **Unicorns**

Weiter ins britische Inland, die Thames entlang, liegt London, das Herz des britischen Finanzwesens, welches im letzten Jahr die weltweit zweitgrößte Summe von 3,5 Mrd. Pfund an VC-Investitionen für britische Klimatechnologie einbrachte. Dazu stieg die britische



Firma Zenobe in die Gruppe der Unicorns für saubere Energie auf, neben Octopus Energy und der OVO Group. Im Jahr davor brachte Großbritannien neun Klimatech Unicorns und weitere 19 Klimatech Scaleups hervor - im Wert von 250 bis 800 Millionen US-Dollar, mehr als jedes andere Land in Europa.

### **Ziele der neuen Britischen Regierung**

Die Labour-Regierung verfolgt das ergeizige Ziel einer sauberen Energieversorgung bis zum Jahr 2030 und hat mit 1,5 Milliarden Pfund das bisher größte Budget für neue einheimische Projekte für saubere Energie angekündigt. Davon sind allein 1,1 Milliarden Pfund für die Offshore-Windenergie vorgesehen. Die Offshore-Windkapazität soll zudem bis 2030 auf 50 GW erhöht werden. Die jüngste britische Auktionsrunde brachte außerdem einen Rekord von 131 Projekten für saubere Energie- und grüne Infrastruktur hervor.

### **Great British Energy**

Auch das lang-geltende Verbot für Onshore-Windkraft soll aufgehoben werden, was enorme neue Chancen für britische aber auch internationale Unternehmen eröffnet. Wichtig ist zudem die Gründung des neuen staatlichen Unternehmens Great British Energy, welches in enger Zusammenarbeit mit der Industrie, saubere Energie durch gemeinsam finanzierte Technologien liefern, kapitalintensive Projekte unterstützen und die lokale Energieerzeugung umsetzen soll.

### **Kooperation ist entscheidend**

Industrie und Klima gehen Hand in Hand – eine Überzeugung, die wir mit unseren Freunden in Deutschland fest teilen. Als Paradebeispiel gilt hier der Bau vom komplett privat-finanzierten NeuConnect Projekt, der ersten direkten Stromverbindung zwischen unseren beiden Ländern, welcher dieses Jahr in Wilmershaven begonnen hat. Unsere Kooperation im Bereich Energie und Klima wurde auch politisch durch zwei wichtige, kürzlich abgeschlossene Partnerschaften untermauert: eine bilaterale Wasserstoffpartnerschaft und unsere Energie- und Klimapartnerschaft. Eine Machbarkeitsstudie über den Handel mit kohlenstoffarmem Wasserstoff zwischen Großbritannien und Deutschland, die unter anderem Infrastrukturoptionen für möglicherweise weitere Pipelines prüft, wurde bereits angekündigt. Durch die Kombination der industriellen Stärken von Nordrhein-Westfalen und dem grünen Innovationsgeist des Vereinigten Königreichs, könnten wir die Energiedrehscheibe für Europa werden. Das würde nicht nur die Energieunabhängigkeit für unsere Länder sichern, sondern auch lokale Arbeitsplätze schaffen und die wirtschaftliche Stabilität von ganz Europa verbessern. ◀

### **Britischer Generalkonsul in Düsseldorf**

*Der Generalkonsul ist der höchste britische Beamte eines Generalkonsulats. Dieses ist der Botschaft oder Hochkommission des jeweiligen Landes unterstellt und befindet sich üblicherweise in einer anderen großen Stadt. Der Generalkonsul vertritt die britische Regierung und ist in der Regel zuständig für Konsularangelegenheiten sowie die Handelsbeziehungen zu dieser Stadt oder Region.*



### **Nick Russell**

Britischer Generalkonsul in Düsseldorf für Nordrhein-Westfalen, Hessen, Saarland und Rheinland-Pfalz

### **Britisches Generalkonsulat Düsseldorf**

Willi-Becker-Allee 10  
40227 Düsseldorf

T +49 211 944 80  
DBTGermany.Enquiries@  
fcdо.gov.uk  
www.gov.uk/world/  
organisations/department-  
for-business-and-trade-  
germany

Hintergrundbild: © Peggy und Marco Lochmann-Anke / Pixabay

# Weniger Bürokratie und mehr Luft zum Atmen?

Text: Lisa-Marie Brehmer

**Der Mittelstand assoziiert die EU oft nicht mehr mit „Wohlstand, Wachstumsimpulsen oder digitaler Innovation“, sondern vielmehr mit „Bürokratie, Überregulierung und Berichtspflichten“. Dabei sind die Vorteile der EU offensichtlich: freier Warenverkehr, Reisefreiheit, ein großer Arbeitsmarkt und der Euro als einheitliches Zahlungsmittel. An diesen Vorteilen zweifelt niemand, doch der Fokus scheint verloren gegangen zu sein.**

In ihrer Rede vor dem Europäischen Parlament hat die erneut gewählte Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen den Bürokratieabbau als zentrales Thema hervorgehoben. Es ist erfreulich, dass die EU-Kommission sich intensiv mit diesem Thema beschäftigen möchte, denn der Großteil unserer nationalen Gesetze basiert auf europäischen Richtlinien und Verordnungen. Initiativen des Green Deals, wie die Richtlinien CSRD (Nachhaltigkeitsbericht), CBAM (CO2 Grenzausgleich) und CS3D (Europäische Lieferkettenrichtlinie), belasten insbesondere den europäischen und deutschen Mittelstand mit erheblichen bürokratischen Anforderungen, ohne ausreichende Unterstützung bei der Umsetzung zu bieten. Besonders die umfangreichen Berichtspflichten mit bis zu 1.000 Einzelaspekten stellen für viele Unternehmen eine enorme Herausforderung dar.

## **Erfahrungswerte aus der letzten Legislatur**

Bei der Entwicklung der europäischen Lieferkettenrichtlinie CS3D hat die deutsche Wirtschaft klargemacht, dass das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz auch indirekte Effekte auf kleine und mittelständische Unternehmen hatte. Die betroffenen Unternehmen wurden mit zahlreichen unterschiedlichen Fragebögen regelrecht überschwemmt. Denn viele Unternehmen wurden nicht nur durch die neuen Regelungen belastet, sondern vor allem durch die wiederholte Aufforderung über ihre Unternehmensdaten zu berichten. Deutschland hat sich bei der finalen Abstimmung im Rat der EU enthalten. Dennoch wurde eine Einigung erzielt, sodass die Richtlinie bis spätestens Juli 2026 in nationales Recht umgesetzt werden muss. Eine praktikable Lösung für die Fragebögen gibt es dennoch nicht.

Gleichzeitig werden in Brüssel Gesetzgebungen vorbereitet, die zahlreiche Branchen und Geschäftsmodelle bedrohen. Im September 2023 stellte die EU-Kommission ihren Vorschlag für eine Zahlungsverzugsverordnung (Late Payments Regulation) vor. Dieser Vorschlag beinhaltet ein verpflichtendes Zahlungsziel von maximal 30 Tagen für alle B2B-Verträge. Dies bedeutet eine Abkehr von der Vertragsfreiheit und ignoriert grobfahrlässig die wirtschaftlichen Realitäten des Großhandels in Europa. Denn dieser finanziert Waren für

seine Kunden durch lange Zahlungsziele vor, wenn diese keine alternativen Finanzierungsmöglichkeiten haben. 18 Mitgliedstaaten haben sich bisher gegen den Vorschlag ausgesprochen.

Bei der Umsetzung der Brüsseler Ideen hören die Schwierigkeiten nicht auf. Ganz im Gegenteil: CBAM und die Entwaldungsverordnung zeigen, dass Leitfäden, FAQ und Klarstellungen seitens der Kommission nur spärlich folgen. Die Implementierung auf nationaler Ebene hakt, die technische Umsetzung sowieso. Eine sinnvoll erscheinende Verschiebung des Geltungsbeginns wird bisher ausgeschlossen. KMU sehen sich aufgrund der vielen Neuerungen überfordert, insbesondere wenn noch nicht alle Plattformen und Regelwerke bereitstehen.

### Was plant die neue EU-Kommission?

Durch solche Gesetzgebungen und unausgereiften Umsetzungen verliert die EU das Vertrauen der Wirtschaft, den internationalen Anschluss an die Wettbewerbsfähigkeit und sorgt für Rechtsunsicherheit. Mit der neuen EU-Kommission sollen nun wichtige Veränderungen erfolgen: Wettbewerbsfähigkeit und Bürokratieabbau sind neue politische Schwerpunkte. Zahlreiche Initiativen sollen auch dem Mittelstand zugutekommen. Ein Vizepräsident der EU-Kommission wird speziell für Umsetzung und Vereinfachung – also den Bürokratieabbau – zuständig sein. Es sind jährliche Fortschrittsberichte aller Kommissare zu diesem Thema sowie Wettbewerbs- und KMU-Checks geplant. Zudem soll eine neue Definitionskategorie für kleine Midcap-Unternehmen eingeführt werden, da der aktuelle KMU-Schutz häufig umgangen wird.

Es bleibt abzuwarten, ob die EU-Institutionen tatsächlich spürbare Erleichterungen umsetzen werden. Die Erfahrungen aus der letzten Legislaturperiode haben gezeigt, dass die Kommission die Bedenken der mittelständischen Wirtschaft nicht gehört hat. Schwindender Wettbewerbsfähigkeit und sinkender

Attraktivität des Wirtschaftsraums Europa zum Trotz. Wir müssen darauf pochen, dass die Ankündigungen der neuen und alten Kommissionspräsidentin von der Leyen mehr sind als nur wohlfeile Ankündigungen und dass die Prosperität der mittelständischen Wirtschaft zum Kern europäischer Politik wird. ◀



© BGA/Marco Bußma

#### **Lisa-Marie Brehmer**

Büroleiterin + Abteilungsleiterin  
Europa

#### **Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienst- leistungen e. V. (BGA)**

Am Weidendamm 1 a  
10117 Berlin

T +49 30 59 00 99 552

M +49 176 60 74 3601

[lisa-marie.brehmer@bga.de](mailto:lisa-marie.brehmer@bga.de)

[www.bga.de](http://www.bga.de)

# Vertrieb und Datenschutz

## Grenzüberschreitende Datenströme

Text: Florian Klytta

**In einer zunehmend vernetzten und globalisierten Wirtschaft sind grenzüberschreitende Datenströme heutzutage unverzichtbar. Unternehmen im Außenhandel müssen Kundendaten, Vertragsdaten oder auch Beschäftigendaten über die nationale Grenze hinweg austauschen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und ihre Kunden bestmöglich zu bedienen. Gleichzeitig stellen diese Datenübermittlungen eine große Herausforderung in Bezug auf den Datenschutz dar. Insbesondere, aber nicht ausschließlich, die Europäische Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) setzt klare Regeln, die beachtet werden müssen.**

Kundendaten werden über Ländergrenzen hinweg ausgetauscht, um Vertriebsaktivitäten zu koordinieren und Kunden bestmöglich zu betreuen. Niederlassungen in verschiedenen Ländern müssen miteinander in einem engen Datenaustausch stehen, in nicht seltenen Fällen existiert bei international aufgestellten Unternehmensgruppen nur eine Payroll-Abteilung. Es ist keine Neuigkeit, dass die Möglichkeiten der Datenübertragung über das Internet geräuschlos und effizient sind. Die angebotenen technischen Lösungen bieten umfangreiche und leicht zu nutzende Funktionen, die global verwendet werden können. Der Datenschutz verkommt dabei oft zu einer fast nicht zu meisternden Hürde, denn schließlich entstehen zuerst Kosten und wenig greifbare Nutzen. Dennoch kann ein gelebter und pragmatischer Datenschutz auch im Wettbewerb Vorteile bieten; er ist in der Lage, unnötige Redundanzen in den datenverarbeitenden Systemen aufzuzeigen und unnötige Kosten für Archivierung, Speicherplatz und Lizenzgebühren zu reduzieren.

*Data Breaches* in Software-as-a-Service (SaaS)-Lösungen stellen ein erhebliches Risiko für Unternehmen dar. Da bei SaaS-Anwendungen sensible Unternehmensdaten und Kundendaten oft in der Cloud des Anbieters gespeichert werden, können Sicherheitslücken oder Cyberangriffe weitreichende Folgen haben. Ein erfolgreicher Angriff kann zum Diebstahl oder zur Veröffentlichung vertraulicher Informationen führen, was nicht nur finanzielle Schäden, sondern auch schwerwiegende Reputationsschäden nach sich ziehen kann. Zudem drohen bei Verstößen gegen Datenschutzbestimmungen hohe Bußgelder.

### **Besondere Bedeutung: Der Drittstaatentransfer**

Der Datentransfer außerhalb der EU und des EWR ist in der DSGVO explizit und ausführlich geregelt und unterliegt engen Voraussetzungen, um überhaupt erst zulässig zu sein. Datentransfers über Grenzen hinweg existieren innerhalb einer Unternehmensgruppe („*Intra Group*“) als auch zu externen Dritten. Erfahrungsgemäß werden beide Szenarien unterschiedlich gehandhabt, wenngleich doch die Anforderungen der DSGVO universell und verbindlich sind.

Mit diesem Beitrag sollen exemplarische Szenarien erläutert und die Notwendigkeiten der DSGVO dargestellt werden. Keineswegs kann der Beitrag eine Vollständigkeit für sich beanspruchen, denn der Fokus liegt klar auf den *Drittstaatentransfer von personenbezogenen Daten* und möglichen Umsetzungsformen. Mit einem pragmatischen *Handling* der Voraussetzungen kann aber diese Pflichtaufgabe zur Kür werden, die das Unternehmen im Wettbewerb stärker positionieren und bereits die erste Phalanx gegen Bußgelder oder Schadensersatzforderungen bilden kann. Am Ende des Beitrags findet sich eine kurze und schnelle Checkliste der möglichen ToDos.

## 1. Intra Group Datentransfers

Ein international agierendes Unternehmen mit Niederlassungen oder Tochtergesellschaften im nicht-europäischen Ausland steht oft vor der Frage, wie Tätigkeiten effizient zusammengefasst werden können. Ein prägnantes Beispiel ist eine zentrale Personalverwaltung oder Kundenverwaltung – mit den einhergehenden Datentransfers über europäische Grenzen hinweg. Die Anforderungen der DSGVO für diese Art von Transfers sind klar umrissen: neben den allgemeinen Rechtmäßigkeitsanforderungen muss der Transfer außerhalb der EU bzw. des EWR speziell legitimiert sein.

### 1.1. Rechtsgrundlage des Datentransfers

Unternehmen müssen für diesen Bereich daher zunächst prüfen, ob ein Datentransfer innerhalb der eigenen Unternehmensgruppe überhaupt zulässig ist. Während es noch vor Wirksamwerden der DSGVO in bestimmten Konstellationen ein sogenanntes „Konzernprivileg“ gab, so kennt die DSGVO ein derartiges Privileg nicht mehr. Der DSGVO ist es nicht fremd, dass Unternehmensstrukturen zentralisiert werden, um ein effizientes Unternehmen zu führen.

Der Erwägungsgrund 48 sieht vor:

*„Verantwortliche, die Teil einer Unternehmensgruppe oder einer Gruppe von Einrichtungen sind, die einer zentralen Stelle zugeordnet sind, können ein berechtigtes Interesse haben, personenbezogene Daten innerhalb der Unternehmensgruppe für interne Verwaltungszwecke, einschließlich der Verarbeitung personenbezogener Daten von Kunden und Beschäftigten, zu übermitteln. Die Grundprinzipien für die Übermittlung personenbezogener Daten innerhalb von Unternehmensgruppen an ein Unternehmen in einem Drittland bleiben unberührt.“*

Die angesprochene zentrale Personal- oder Kundenverwaltung innerhalb einer Unternehmensgruppe kann dementsprechend einem berechtigten Interesse folgen und mithin nach Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO zulässig sein. Die erste Hürde ist genommen.

### 1.2. Drittstaatentransfer

Würde der Austausch innerhalb Deutschlands, innerhalb der EU oder des EWR stattfinden, wäre es denkbar einfach. Hingegen im Außenhandel stellt sich die Frage nach einem Transfer außerhalb der EU bzw. des EWR.

Im ersten Schritt muss sich das Unternehmen mit den Ländern vertraut machen, die derzeit von der EU als ein Staat mit angemessenem Datenschutz (Art. 45 DSGVO) angesehen werden. In diese Länder ist ein Transfer grundsätzlich erlaubt. Diese Länder sind derzeit: Andorra, Argentinien, Kanada, Färöer-Inseln, Guernsey, Israel, Isle of Man, Japan, Jersey, Neuseeland, Republik Korea (Südkorea), Schweiz, Uruguay und das Vereinigte Königreich.

Die Vereinigte Staaten von Amerika (USA) nehmen eine Sonderrolle ein und stehen seit Jahren im juristischen Diskurs. Nicht zuletzt die bekannten „Schrems-I“ und „Schrems-II“ Entscheidungen des Europäischen Gerichtshof (EuGH) sorgten für Wirbel. In diesen erklärte der EuGH bislang in zuverlässiger Folge die Unzulässigkeit von Datentransfers in die USA aufgrund der bisherigen „Transfermechanismen“. PRISM und Edward Snow lassen an dieser Stelle grüßen. Die EU-Kommission hat am 10.7.2023 einen neuen Angemessenheitsbeschluss für Datenübermittlungen an zertifizierte US-Empfänger unter dem "EU-US Data Privacy Framework" erlassen. Die Liste der zertifizierten Unternehmen ist im Internet einsehbar. Aus diesen Gründen kann an zertifizierte Unternehmen aufgrund dieser Angemessenheitsentscheidung ein Datentransfer in die USA ohne weitere Voraussetzungen erfolgen.

Eine Datenübermittlung in Drittländer ohne angemessenes Datenschutzniveau ist zulässig, sofern das Unternehmen sogenannte „geeignete Garantien“ vorgesehen hat und sofern den betroffenen Personen durchsetzbare Rechte und wirksame Rechtsbehelfe zur Verfügung stehe. Die bekannteste Garantie dürfte der Abschluss von sogenannten „Standardvertragsklauseln“ sein. Diese hat die EU-Kommission vorgegeben und bilden ein Paket von Verträgen, die standardisiert verwendet können, um einen Datentransfer vorzunehmen. Nicht unter den Tisch fallen soll ebenso die Möglichkeit der „verbindlichen internen Datenschutzvorschriften“ (Art. 47 DSGVO). Diese legen einheitliche Datenschutzstandards für den konzerninternen Datentransfer fest und bieten somit einen rechtssicheren Rahmen. Allerdings ist hierfür ein aufwendiges Prüfverfahren und eine Genehmigung durch die Aufsichtsbehörde notwendig, das lohnt sich erst ab einer gewissen Unternehmensgröße.

### 1.3. Pragmatische Lösung

Unternehmen sollten hier ihre Stärke ausspielen und innerhalb der Unternehmensgruppe einen Datenschutzrahmenvertrag schließen. Der Rahmenvertrag regelt den Umgang mit personenbezogenen Daten und beinhaltet regelmäßig die notwendigen Standardvertragsklauseln, die den Drittstaatentransfer legitimieren. Juristisch besonders kunstvoll ist die Nutzung von Sukzessivklauseln, die es ermöglichen, neu gegründete Unternehmen in den Verbund einzubeziehen. Notwendige Vertragsregelungen für eine Auftragsverarbeitung (Art. 28 DSGVO) oder gemeinsame Verantwortlichkeit (Art. 26 DSGVO) finden hier ihren zentralen Ort. Ebenso besteht die Möglichkeit, neue Transfers ►

schnell zu erfassen und einzubeziehen. Hierdurch sinkt das Compliance-Risiko signifikant, da ein regelmäßiger Überblick gewährleistet ist. Die Kosten-Nutzen-Bilanz dieses Modells fällt positiv aus, denn schließlich ist nur einmal die Aufarbeitung erforderlich, danach fällt lediglich die regelmäßige Kontrolle und Überwachung an. Dieser Datenschutzrahmenvertrag kann zum zentralen Werkzeug für die Unternehmensgruppe dienen.

Die Rechtsprechung gerade zum Thema Datenschutz ist noch jung und daher erscheinen fast im Wochenrhythmus neue Entscheidungen, die eine Anpassung ggf. erforderlich machen.

## 2. Transfers außerhalb der Unternehmensgruppe

Datentransfers finden aber auch außerhalb der Unternehmensgruppe statt. Gerade in den vielfältigen Gestaltungen des Außenhandels werden Verträge länder- und grenzübergreifend geschlossen und personenbezogene Daten ausgetauscht. Möglich erscheint ein Transfer von Kundendaten an einen Dritten, der eine weitergehende Dienstleistung erbringt – oder aber schlicht der Einsatz von SaaS-Lösungen zur Unterstützung der internen Prozesse.

Die erste Prüfungsstufe – die Rechtmäßigkeit – fällt an dieser Stelle schon individueller aus.

Darf das Unternehmen die Daten an einen Dritten transferieren? Dürfen Datenbestände an einen Vertragspartner übermittelt werden?

### 2.1. Rechtsgrundlage des Datentransfers

Die Grundvoraussetzung ist schnell erklärt: Zulässig ist ein Transfer, wenn eine Einwilligung der betroffenen Person vorliegt oder ein Gesetz es erlaubt, ansonsten ist ein Transfer (d.h. eine Verarbeitung) unzulässig.

Das Gesetz wird in erster Linie die DSGVO sein. Art. 6 Abs. 1 DSGVO listet die möglichen Varianten auf – insbesondere dürfte die Vertragserfüllung (lit. b) oder eine gesetzliche Pflicht (lit. c) zu nennen sein. Es liegt auf der Hand, dass bei einem Vertragsverhältnis personenbezogene Daten ausgetauscht werden – und dies ist auch zulässig. Der EuGH legt die Vertragserfüllung zwar durchaus eng aus, dennoch ist diese Rechtfertigung die in der Praxis relevanteste (Rechtssache C 252/21, Meta ./ Bundeskartellamt, Urteil vom 4.7.2023).

Wie auch innerhalb der Unternehmensgruppe stellt sich jetzt – nach Prüfung der Rechtmäßigkeit – die Frage des Transfers außerhalb der EU bzw. des EWR.

### 2.2. Drittstaatentransfer

Natürlich gelten die gleichen Anforderungen – nur leider steht die Möglichkeit eines intra-group-agreement, wie es der oben beschriebene Datenschutzrahmenvertrag ist, in dieser Form nicht zur Verfügung. Mit externen Partnern kann ein Unternehmen

nicht leicht ein eigenes Framework bauen, wenngleich dies bei langlaufenden Vertragsbeziehungen durchaus eine Möglichkeit sein könnte. Liegt kein Angemessenheitsbeschluss für das Ziel-land vor, muss eine geeignete Garantie vorgewiesen werden. Es wird realistisch nur die Nutzung der Standardvertragsklauseln in Betracht kommen.

Wie beschrieben, bietet die EU-Kommission ein „Paket“ an – d.h. für alle denkbaren Konstellationen kann innerhalb der Dokumente (praktisch in einer PDF) eine Variante gewählt werden. Da es hier aber auch Fallstricke gibt, sollte rechtliche Beratung hinzugezogen werden. Meist können Datenschutzbeauftragte nicht alle wesentlichen juristischen Konsequenzen aus den einzelnen Varianten absehen.

### 2.3. Ausnahmen und die praktische Nutzung in „Einzelsituationen“

Nun könnte die bewusst zugespitzte Frage aufkommen: Das darf doch nicht wahr sein, dass für einen einzelnen einfachen Liefervertrag direkt eine ganze Kette an Datenschutzverträgen geschlossen werden muss?

Nein, muss es nicht. Bei einmaligen Transfers (d.h. eben keine Dauer-Transferbeziehungen, wie bei SaaS-Produkten oder Cloud-Diensten) kann auf die Ausnahme des Art. 49 DSGVO zurückgegriffen werden. Insbesondere sollte die Möglichkeit, von Art. 49 Abs. 1 lit. c) DSGVO Gebrauch zu machen, intensiv geprüft werden. Diese Vorschrift besagt vereinfacht, dass ausnahmsweise ein Transfer zulässig ist, wenn die Übermittlung zum Vertragsabschluss oder zur Vertragsausfüllung im Interesse der betroffenen Person erfolgt.

Das Unternehmen sollte seine rechtlichen Möglichkeiten daher gut kennen – ist eine dauerhafte Transferbeziehung geplant oder handelt es sich um einen Einzelfall, der „schlanker im Handling“ ist. Dies ist naturgemäß eine Frage des Einzelfalls und sollte mit rechtlicher Begleitung geprüft werden. Sind die für das Unternehmen einschlägigen Transfer-Szenarien einmal ermittelt und sind die juristischen Vorbereitungen getroffen, kann hierauf immer wieder zugegriffen werden. Nur in besonders gelagerten Fällen ist dann noch juristischer Rat notwendig.

## 3. Fazit

Insgesamt zeigt sich, dass die Rolle des Datenschutzes bei grenzüberschreitenden Datenübermittlungen im Außenhandel nicht zu unterschätzen ist. Unternehmen müssen die rechtlichen Vorgaben einhalten, ethische Aspekte berücksichtigen und ein „Datenschutzmanagementsystem“ aufbauen. Nur so können sie das Vertrauen ihrer Kunden und Mitarbeiter bewahren und langfristig wettbewerbsfähig bleiben. Datenschutzvorfälle führen zu einem Reputationsschaden und möglichen Bußgeldern oder Schadensersatzforderungen. Besonders misslich ist dies, wenn sich im Ernstfall herausstellt, dass man die „Hausaufgaben“ nicht gemacht hat und es somit versäumt hat, bestehende Risiken zu reduzieren.

#### 4. Checkliste & ToDos

Um den internationalen Datentransfer innerhalb eines Unternehmens zu organisieren und zu überprüfen, ist es wichtig, eine umfassende Übersicht zu erstellen. Diese sollte sowohl unternehmensinterne Transfers (intra-group Transfers) als auch Übermittlungen an externe Empfänger berücksichtigen. An dieser Stelle sollte die Überlegung angestellt werden, ob eine unternehmensweite Rahmenvereinbarung geschlossen werden soll.

Ein wesentlicher Aspekt bei der Prüfung ist die genaue Identifikation der Zielländer, in die personenbezogene Daten übermittelt werden. Nach der Erfassung aller relevanten Datentransfers muss sorgfältig geprüft werden, ob die rechtlichen Voraussetzungen für diese Übermittlungen erfüllt sind.

Dabei stellen sich zwei zentrale Fragen: Erstens, ist der Transfer grundsätzlich erlaubt? Und zweitens, darf eine Übermittlung speziell in das identifizierte Zielland erfolgen? Diese Prüfung muss für jedes Land und jeden Datentransfer einzeln durchgeführt werden, da die rechtlichen Anforderungen je nach Empfängerland variieren können. ◀



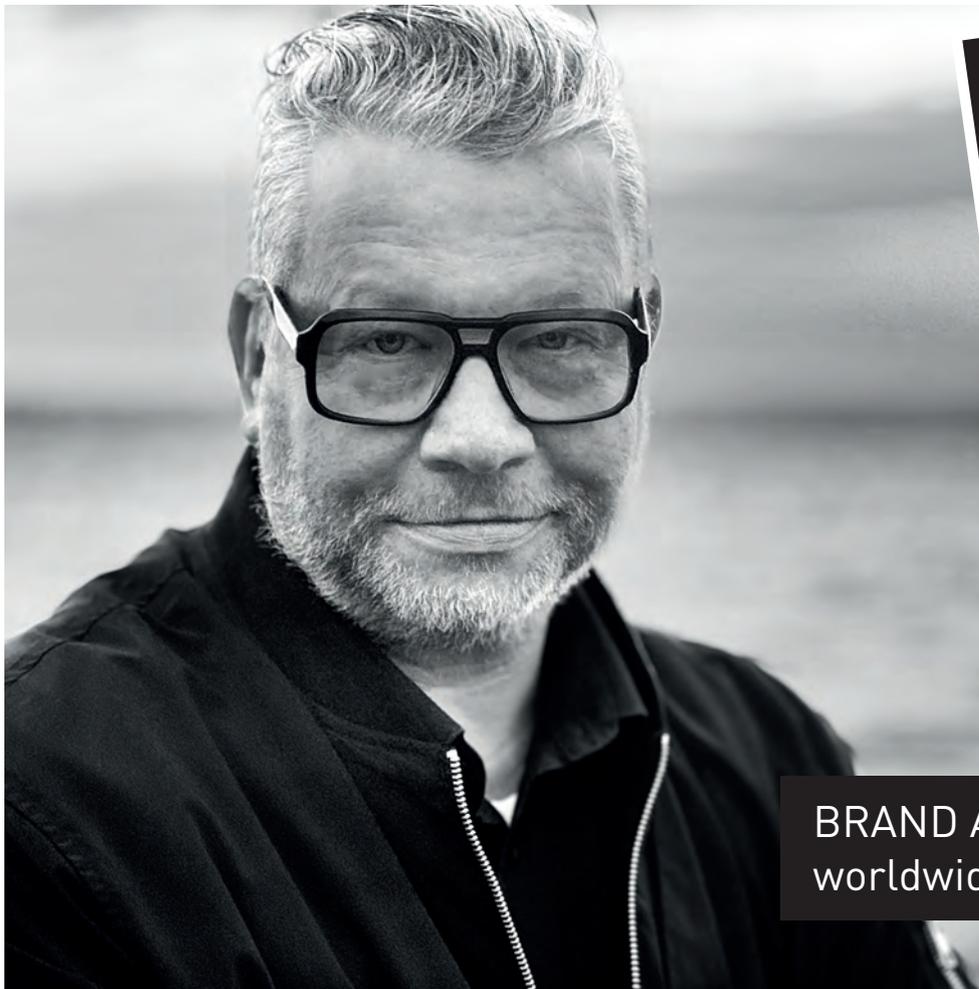
#### **Florian Klytta**

Rechtsanwalt / Partner  
Zertifizierter Datenschutz-  
beauftragter / Zertifizierter  
IT-Sicherheitsbeauftragter

#### **CARLSWERK Rechtsan- wält Partnerschaft mbB**

Carlsplatz 24  
40213 Düsseldorf

T +49 211 942 588 0  
[www.carlswerk.com](http://www.carlswerk.com)



BRAND ACTIVATION as a service  
worldwide [www.linkinstinct.com](http://www.linkinstinct.com)

# Zentrale Zollabwicklung

Potentiale und Chancen für europäische Außenhändler

Interview: Carsten Bente

**Für zahlreiche Wirtschaftsbeteiligte eröffnet die Zentrale Zollabwicklung nach Art. 179 UZK erhebliche Vereinfachungsmöglichkeiten. Mit der Zentralen Zollabwicklung können Zollaktivitäten beschleunigt und an einem Standort innerhalb der EU zentralisiert und dieser Standort (in Deutschland) gestärkt werden, die (Zoll-)Kompetenzen gebündelt werden. Die Standardisierung von (Zoll-)Prozessen ermöglicht einen hohen Digitalisierungs- und Automatisierungsgrad. Mit einer Steigerung der Transparenz sowie der Wettbewerbsfähigkeit und dem Grundsatz, dass das nicht nur für große Unternehmen passen muss. Im Idealfall stellen die örtlichen und nationalen Zuständigkeiten und anmeldetechnischen Besonderheiten der einzelnen EU-Zollverwaltungen keine Begrenzung mehr für die Zollabwicklung dar.**

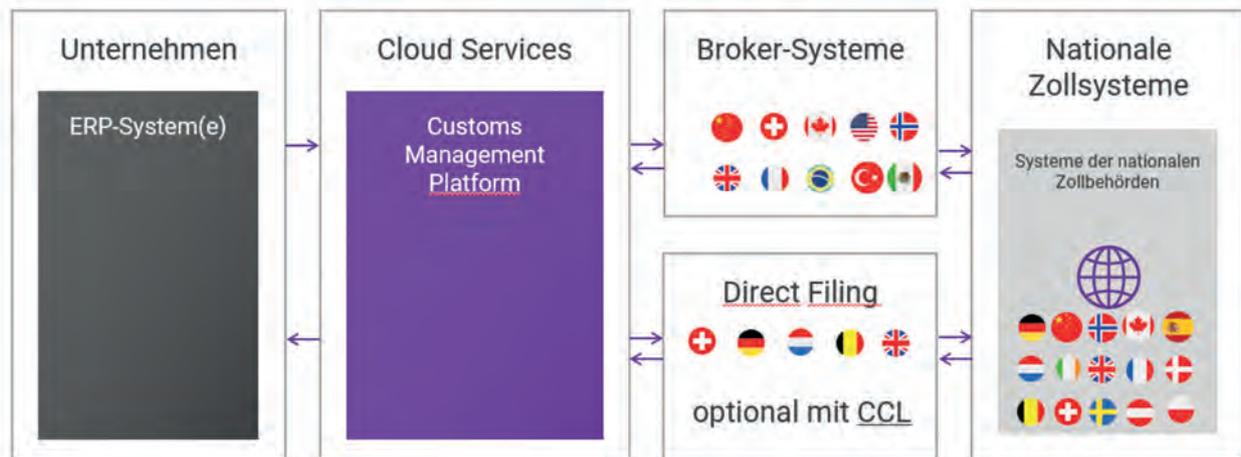
Als Voraussetzung für die Zentrale Zollabwicklung gem. Art. 179 UZK muss der Antragsteller der Bewilligung ein zugelassener Wirtschaftsbeteiligter für zollrechtliche Vereinfachungen (AEO-C) sein. Die Grundidee der Zentralen Zollabwicklung gem. Art. 179 Abs. 1 UZK ist (mitgliedstaatenübergreifend) die Entkoppelung des Ortes der Abgabe der Zollanmeldung vom Ort der Gestellung der Waren. Die Abgabe der Zollanmeldung erfolgt bei einer zentralen Einfuhr- oder Ausfuhrzollstelle (in der Regel die Zollstelle am Sitz des Wirtschaftsbeteiligten, Art. 179 Abs. 1 UAbs. 1 UZK), während die Ware an einer anderen Zollstelle, auch in einem anderen Mitgliedstaat, gestellt wird bzw. gestellt werden kann. Hiermit fallen der Ort der Behandlung der Zollanmeldung und der Ort auseinander, an dem die Ware z.B. zur Ausfuhr verpackt und verladen wird.

Der Wirtschaftsbeteiligte kommuniziert nur noch mit einer Zollstelle, der sog. „Überwachenden Zollstelle“. Diese stimmt alles Weitere mit den ebenfalls am Prozess beteiligten Zollstellen ab, im Ausfuhrverfahren z.B. mit der lokalen Zollstelle am Gestellungsort (sowie ggf. mit der Ausgangszollstelle an der Grenze). Die fiskalische und verfahrensrechtliche Gesamtverantwortlichkeit, einschließlich der Entscheidung über die Überlassung, liegt bei der Zollstelle der Abgabe der Anmeldung, die in der Regel für den Sitz des Wirtschaftsbeteiligten zuständig ist.

Die zentrale Zollabwicklung im Bereich der Ausfuhrabfertigung wird bereits in vielen Mitgliedstaaten genutzt. Die Einführung der ersten Phase des Systems der zentralen Zollabwicklung für die Einfuhr (Centralised Clearance for Import, CCI) auf europäischer Ebene hat bereits begonnen. Bulgarien, Estland, Spanien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Polen und Rumänien haben ihre nationalen Komponenten des Systems erfolgreich entwickelt, getestet und implementiert und haben die erste Phase des CCI-Systems zum 1. Juli 2024

AEB

# International Customs Management



**AEB**

im Einklang mit dem im UCC-Arbeitsprogramm festgelegten Termin in Betrieb genommen (Luxemburg am 8. Juli 2024).

Die umfangreichen Arbeiten an der Umsetzung des ersten trans-europäischen Systems, mit auf zentraler und auf nationaler Ebene entwickelten Komponenten für den Verfahrensbereich CCI, dauern derzeit noch an. In Deutschland wird die Umsetzung in ATLAS Version 10.2 erfolgen. Bis zur Umsetzung des EU-Projekts CCI im nationalen IT-Verfahren ATLAS und damit der elektronischen Abbildung der mitgliedstaatenübergreifenden zentralen Zollabfertigung ist eine elektronische Abwicklung über die bestehenden ATLAS-Nachrichten grundsätzlich nicht über das bereits gewohnte Maß hinaus möglich. Eine stabile Version des EDI-IHB 10.2 wird nach aktueller Zeitplanung vs. nicht vor Ende 2024 vorliegen. Im Anschluss daran, kann die Zertifizierung der Teilnehmersoftware erfolgen.

Anträge auf die Bewilligung der Zentralen Zollabwicklung Einfuhr wurden in Deutschland zwar bereits gestellt, jedoch ist die diesbezügliche Bewilligungspraxis in Deutschland unter Verweis auf Art. 20 UZK-TDA maximal zurückhaltend. Nach Art. 20 UZK-TDA kann ein Antrag bis zur Inbetriebnahme der UZK-IT-Systeme für die zentrale Zollabwicklung (Ausfuhr und Einfuhr) abgelehnt werden, wenn mit der Durchführung der zentralen Zollabwicklung ein unverhältnismäßig hoher Verwaltungsaufwand verbunden ist.

Die Zentrale Zollwicklung nach Art. 179 UZK bietet Wirtschaftsbeteiligten, die bereits europaweit abfertigen (oder dies ggf. künftig tun wollen) zahlreiche Chancen zur Optimierung der internen und externen Zollprozesse, und hiermit verbunden erhebliche Effizienzgewinne und Kosteneinsparungspotentiale (z.B. ohne Transitverfahren).

Seitens der EU sollte das Instrument der Zentralen Zollabwicklung konsequent weiterentwickelt werden: strategisch ist es im Sinne eines weiteren Ausbaus einer echten europäischen Zollabfertigung angezeigt, die Anbindung weiterer Themen mit Auswirkungen auf die Zollabfertigung an die IT-gestützte Zentrale Zollabwicklung voranzutreiben, beispielsweise die Erhebung der Einfuhrumsatzsteuer (ggf. in Anlehnung an die Regelungen im Bereich E-Commerce), die Datenerhebung für die Außenhandelsstatistik oder die Hinterlegung von EU-Exportgenehmigungen. ◀



**Carsten Bente**  
Senior Consultant

**AEB SE**  
Sigmaringer Str. 109  
70567 Stuttgart

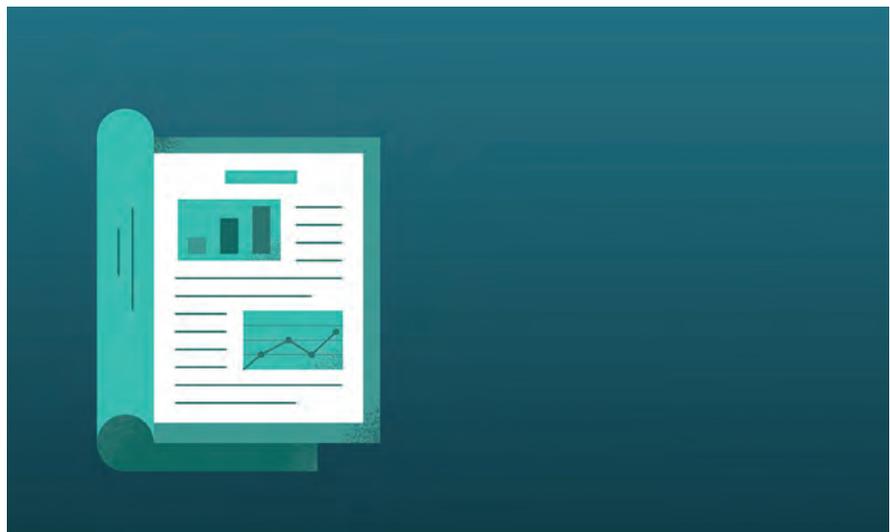
T +49 711 728 42 1540  
carsten.bente@aeb.com  
www.aeb.com/de

# Waren und Forderungen als Liquiditätsquelle

Handelsunternehmen brauchen oft umfangreiche Vorfinanzierungen. Sie haben dafür die idealen Aktivposten in der Bilanz.

Text: Christina Gnad

**Der Handel ist nicht nur für zahlreiche deutsche Unternehmen, sondern auch für die Banken spannend: Das im Fachjargon Trade Finance genannte Geschäftsfeld, das die Finanzierung von Waren und Forderungen umfasst, wächst stetig, das Risiko ist gut einschätzbar und vergleichsweise überschaubar. In der Praxis muss der Finanzierer sein Handwerk allerdings gut verstehen und mit Unwägbarkeiten umgehen können: Jeder Händler weiß, dass sich Zahlungen durch einen erkrankten Mitarbeiter oder verspätete Lieferung der Ware um ein paar Tage verzögern können. Und dass nicht jedes Warenlager leicht liquidierbar ist.**



© Moondance/Pixabay

Der Grundbaustein einer Finanzierung ist typischerweise der syndizierte oder bilaterale Kredit. Das ist auch weiterhin sinnvoll. Die multiplen Krisen der vergangenen Jahre haben das Spiel aber verändert: Die Finanzierer von den Banken bis zum Kapitalmarkt sind vorsichtiger und wählerischer als früher, gleichzeitig ist der Liquiditätszufluss bei vielen Unternehmen erratischer und schwerer prognostizierbar geworden. Gerade Handelsunternehmen verfügen aber über Möglichkeiten, zusätzlich Liquidität zu generieren.

## Wofür Finanzierung?

Am Anfang steht die Analyse: Nicht selten kommen Kunden mit konkreten Vorstellungen auf die Bank zu, welche Finanzierungen sie suchen. Dennoch hat es sich bewährt, vor der

*„Viele verfügen über ein hochwertiges Warenlager, das Banken dennoch selten als Sicherheit berücksichtigen. Über Inventory-Finance-Lösungen können Warenlager nicht nur beliehen, sondern sogar bilanziell ausgelagert werden, indem Dritte die Waren ankaufen und bedarfsgerecht zur Verfügung stellen.“*

Diskussion über konkrete Lösungen ein Gespräch über die Bedürfnisse zu führen und Fragen zu klären: Was soll mit der Finanzierung erreicht werden? Welche kurzfristigen und welche langfristigen Vorhaben sollen finanziert werden? Stehen perspektivisch Akquisitionen, der Umbau von Geschäftsbereichen oder die Erschließung neuer Märkte an? In diesen Fällen geht es nicht nur um Liquidität, sondern auch um die Neubewertung von Risiken.

Die Erschließung eines neuen Marktes ist hier ein gutes Beispiel: Wer etwa Indien als Absatzmarkt hinzufügen möchte, der steht vor großen Herausforderungen: Deutsche Unternehmen können die Kundenrisiken und das Zahlungsverhalten schwer abschätzen, sie möchten aber weder Zahlungsverzögerungen noch Währungsrisiken riskieren – hier bietet sich der Forderungsverkauf für eine Kombination aus Sicherheit und Liquidität an. Nicht immer muss dafür ein komplexes Factoring-Programm aufgebaut werden. Im Gespräch mit der Bank lässt sich eine praktikable und maßgeschneiderte Lösung erarbeiten.

### **Lager auslagern**

Während der Verkauf von Forderungen schon bei vielen Unternehmen Einzug gehalten hat, gilt das noch nicht für die Finanzierung des Warenlagers über eine sogenannte Borrowing Base oder Inventory Finance. Dabei kann diese Variante gerade für Händler noch deutlich attraktiver sein: Viele verfügen über ein hochwertiges Warenlager, das Banken dennoch selten als Sicherheit berücksichtigen. Über Inventory-Finance-Lösungen können Warenlager nicht nur beliehen, sondern sogar bilanziell ausgelagert werden, indem Dritte die Waren ankaufen und bedarfsgerecht zur Verfügung stellen. Durch die Brille der Mitarbeiter der Finanzabteilung mögen die Zinskosten und der Aufwand im Fokus stehen, der Finanzchef dagegen sieht neben der Liquidität auch eine durch die Bilanzverkürzung deutlich verbesserte Eigenkapitalrendite – gerade für Händler ein oft sehr willkommener Effekt.

Idealerweise werden Asset-basierte Bausteine bei der Strukturierung der Finanzierung gleich mitbedacht. Oft haben Unternehmen aber bereits Konsortialkredite abgeschlossen, die eine unspezifische und damit sehr umfassende Besicherung beinhalten. Mitunter sind zwar Ausnahmen geregelt, doch sollte man auch erlaubte zusätzliche Finanzierungen keinesfalls bilateral mit einer Bank abschließen, ohne den Bankenkreis vorab zu informieren. Ansonsten sind Refinanzierungen der geeignete Zeitpunkt, um eine neue Struktur zu finden, die die ohnehin in der Bewertung von Sicherheiten kaum berücksichtigten Posten wie Umlaufvermögen oder Forderungen ausklammern. Damit stehen sie als zusätzliche Liquiditätsquelle zur Verfügung. Ob als Ergänzung oder Refinanzierung: In beiden Fällen ist die führende Hausbank der richtige Ansprechpartner, um zu besprechen, ob Asset-basierte Finanzierungselemente hinzugefügt werden sollten. ◀



**Christina Gnad**  
Global Head of Working  
Capital

**Deutsche Bank AG**  
Taubusanlage 12  
60325 Frankfurt

[christina.gnad@db.com](mailto:christina.gnad@db.com)  
[www.deutsche-bank.de](http://www.deutsche-bank.de)

# Solstitium

## 24 Stunden in Düsseldorf

Text & Fotos: Maarten Rots

**Durch das Fotografieren schaffe ich ein Spiegelbild der Realität, mit dem ich unsere alltägliche Umgebung auf abstrakte Weise darstelle. Ich genieße es, mit meinem Wohnmobil durch sonnige Orte im Süden Europas zu reisen, aber ich schaffe es auch, mich in meinem näheren Umfeld überraschen zu lassen.**

Eine Möglichkeit, meine Arbeit zu präsentieren, ist mein seit 2015 im Selbstverlag erscheinendes Magazin March & Rock. Im Jahr 2023 wurde mir klar, dass die Ähnlichkeit zwischen einem Tag, der aus 24 Stunden besteht, und meinem 24-seitigen Magazin ein interessanter Auslöser für ein Projekt sein könnte.

Ich formulierte eine Aufgabe für mich: Am 21. Juni 2023, während der Sommersonnenwende, dem Tag mit den meisten Sonnenstunden, würde ich um 12 Uhr nachts mit dem Fotografieren beginnen und so lange weitermachen, bis die Uhr wieder auf 0:00 Uhr steht. Ort: Düsseldorf. ▶



**Maarten Rots**

Künstler

**Maarten Rots**

Terborg (NL)

M +31 6 36 19 13 31

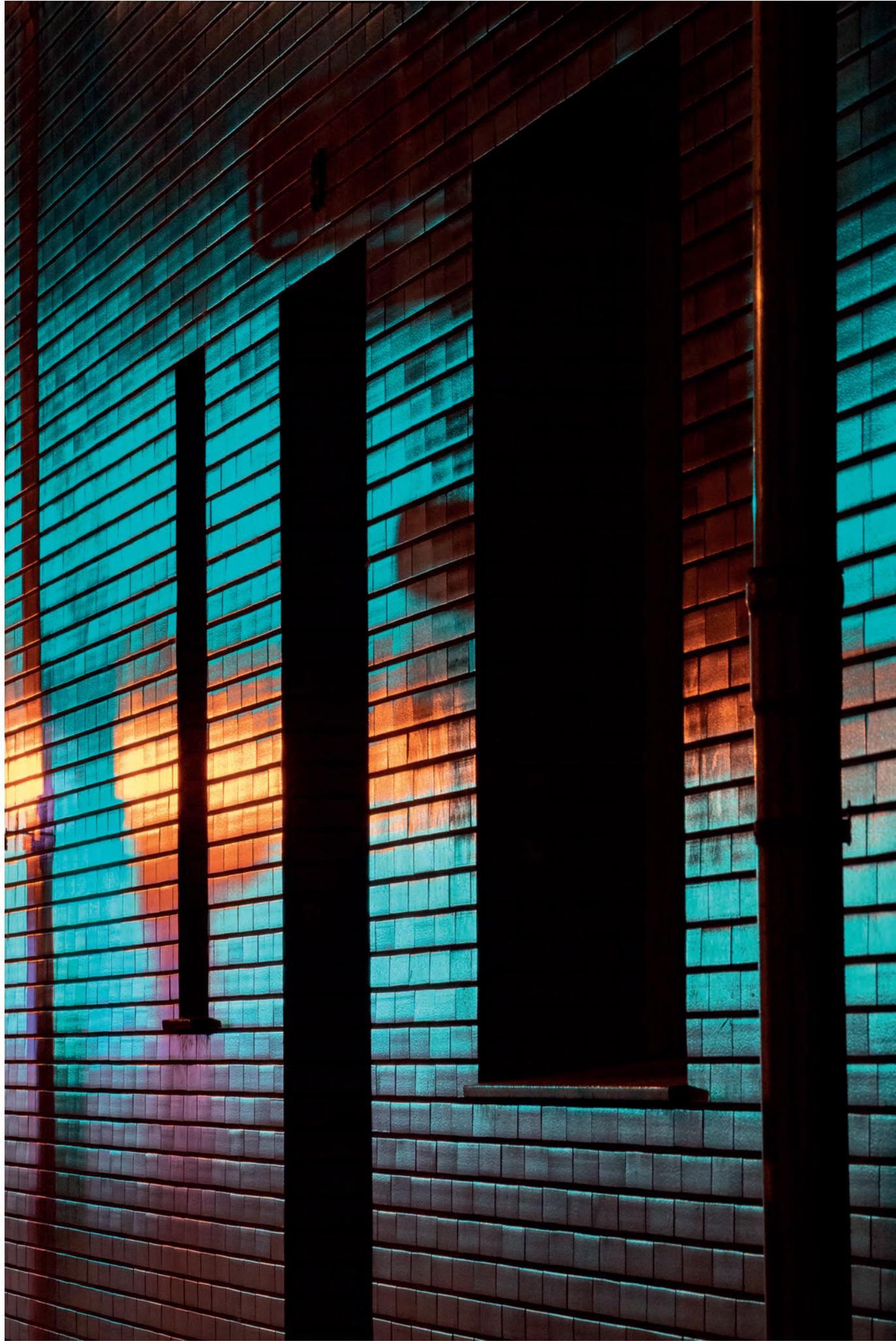
maarten@maartenrots.nl

www.maartenrots.nl

www.marchandrock.com



*Aus 24 Stunden Fotografie wurden laut GPS-Daten 59 Kilometer Fußmarsch durch Düsseldorf.*



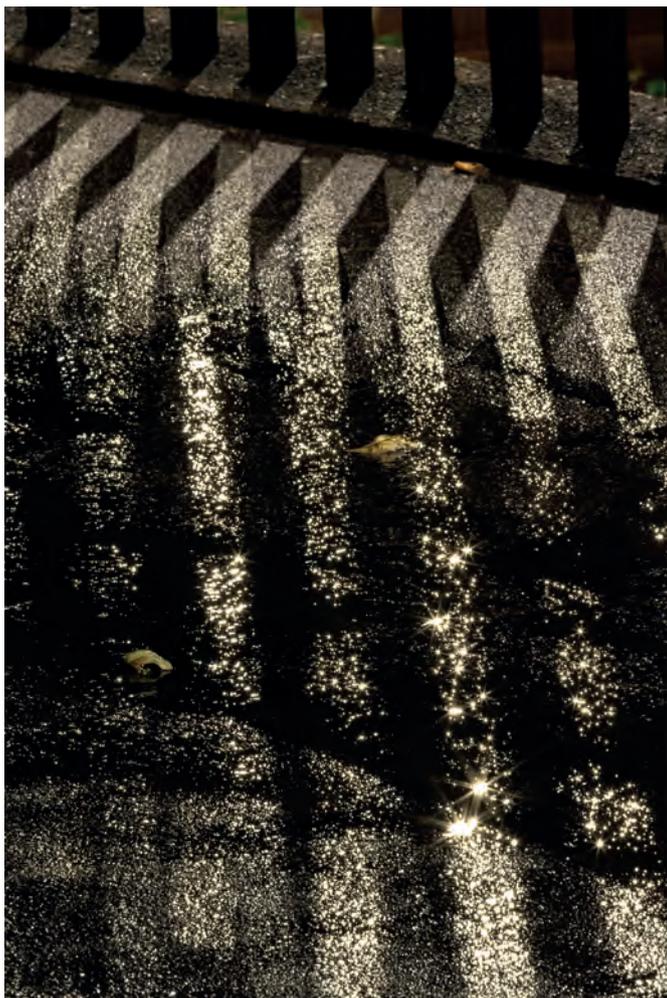
## Solstitium - 24 Stunden in Düsseldorf - Maarten Rots

Also parkte ich am 20. Juni kurz vor Mitternacht mein Wohnmobil am Fuß der Rheinkniebrücke und ging mit Kamera und Stativ ausgerüstet über den Fluss. Die Situation zwang mich zu Nachtaufnahmen mit langen Verschlusszeiten, um das Licht der Straßenlaternen und anderer Lichtquellen zu nutzen. Um neun Minuten nach zwei Uhr, mitten in der Nacht und inmitten der nach Hause gehenden Lokal-Besucher, ermöglichte mir das intensive gelbe Licht der Straßenlaternen das sommerlichste Foto des Projekts.

Als sich gegen 5:00 Uhr morgens die ersten Sonnenstrahlen zeigten, konnte ich ohne Stativ weitermachen und kehrte kurz zu meinem Bus zurück, wo ich feststellte, dass ich inzwischen fast 25 Kilometer zurückgelegt hatte. Ich beschloss, es etwas ruhiger angehen zu lassen, was sich als leichter gesagt als getan herausstellte..

So kam es, dass ich am Ende der Mittagsstunde anfang, unter Müdigkeit zu leiden, und es mir schwer fiel, Situationen zu finden, in denen ich meine Begeisterung zum Ausdruck bringen konnte. In den nächsten Stunden ließ ich es dann ruhiger angehen. Um die Abendbrotzeit, in meinem Fall ein Sandwich, das ich im Gehen aß, hatte ich meine Energie zurückgewonnen, und meine Müdigkeit verwandelte sich allmählich in einen euphorischen Flow. Erfüllt lief ich wie betäubt durch eine Stadt, die von der Sonne in ein goldenes Licht getaucht wurde.

Als das Sonnenlicht dem Kunstlicht wich, konnte ich mein an diesem Tag entdecktes Interesse an der Nachtfotografie weiter vertiefen. Kurz vor 0:00 Uhr kam ich an meinem Bus an, mit sechs Blasen an den Füßen und 497 Fotos reicher. Mit insgesamt über 59 Kilometern in den Beinen war dies der mit Abstand längste Tag des Jahres. ◀



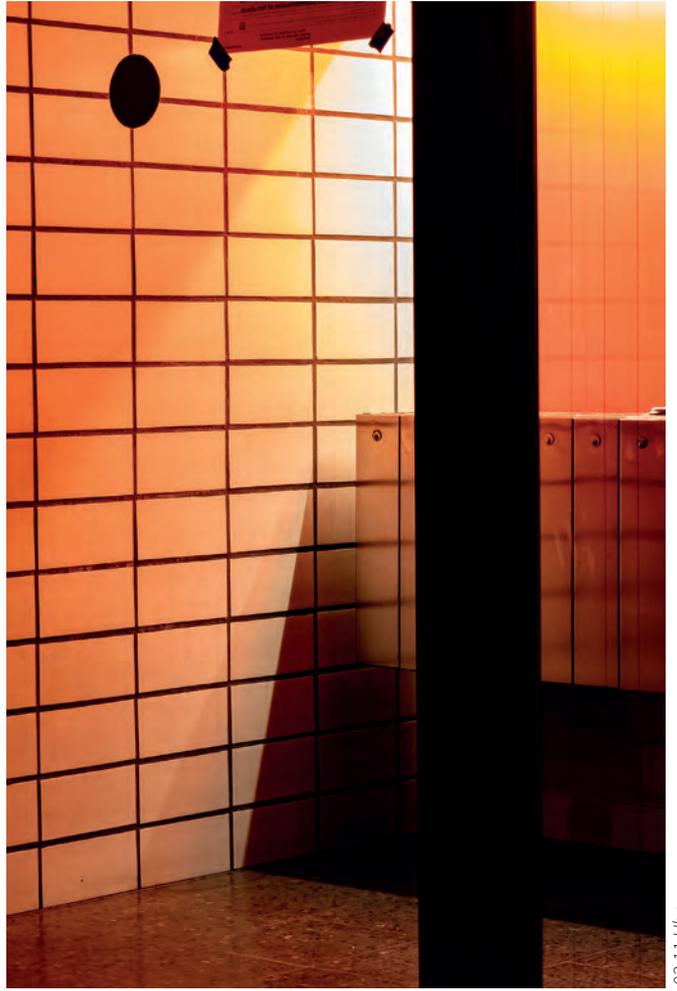
00:18 Uhr



01:42 Uhr



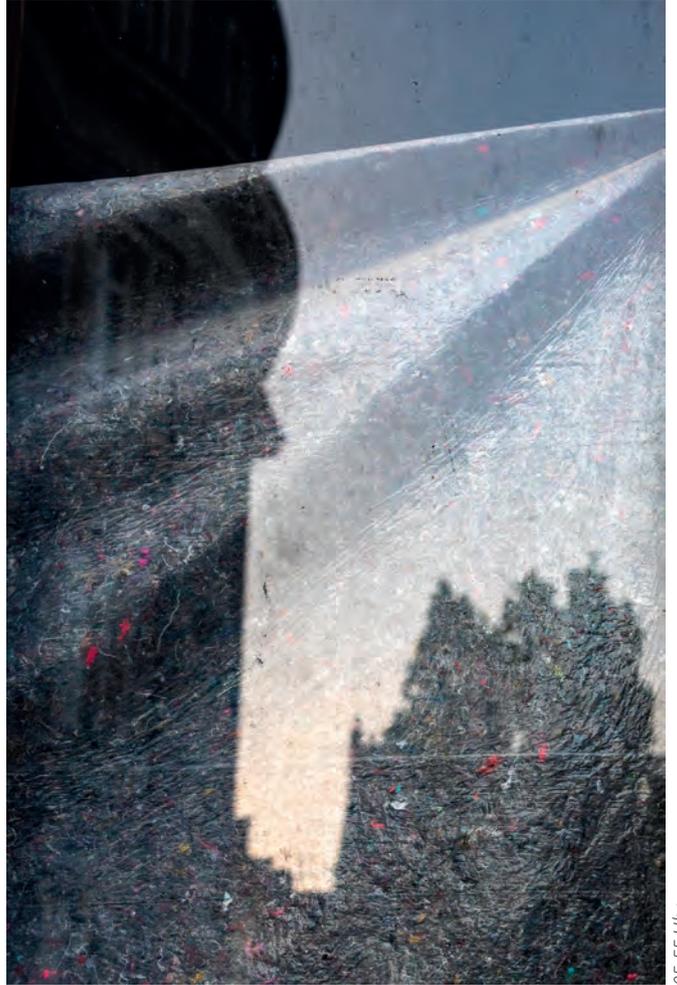
02.09 Uhr



02.11 Uhr



04.42 Uhr



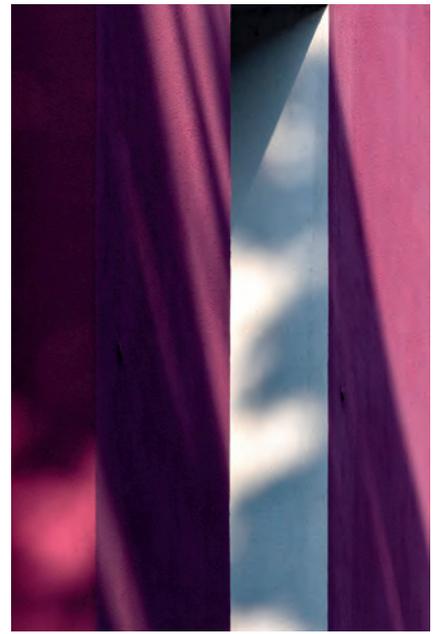
05.55 Uhr



06.39 Uhr



07.10 Uhr

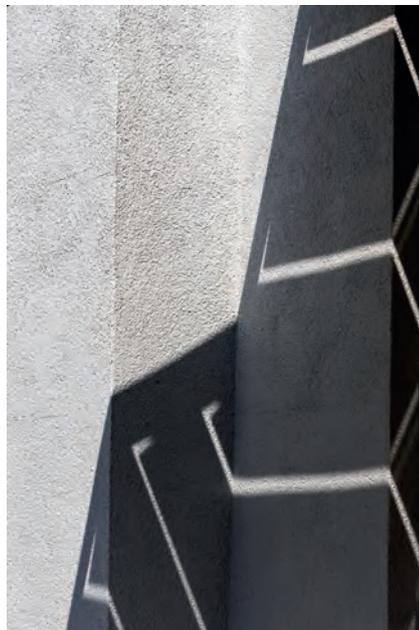


08.39 Uhr

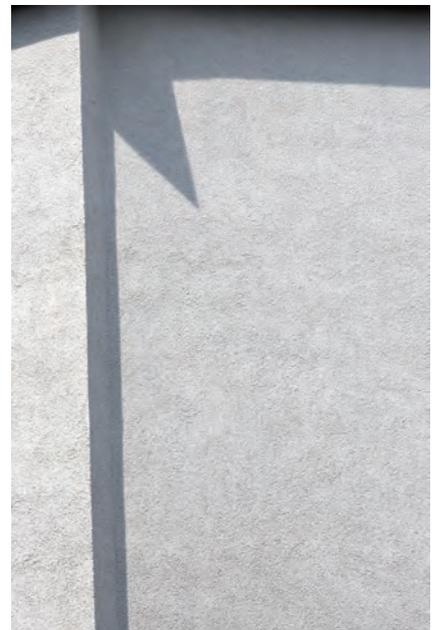
Solstitium - 24 Stunden in Düsseldorf - Maarten Rots



10.11 Uhr



11.46 Uhr



12.42 Uhr



13.35 Uhr



14.26 Uhr



15.19 Uhr



## Sie möchten Ihr Zoll- und Außenhandelsmanagement effizienter gestalten?

Die Cologne Customs & Consulting GmbH betreut Sie von A wie Ausfuhranmeldung bis Z wie Zollprüfung. Unsere langjährige Erfahrung ist unser Steckenpferd – durch sie und unseren digitalen Fokus finden wir immer einen individuellen Lösungsweg für jedes Problem.

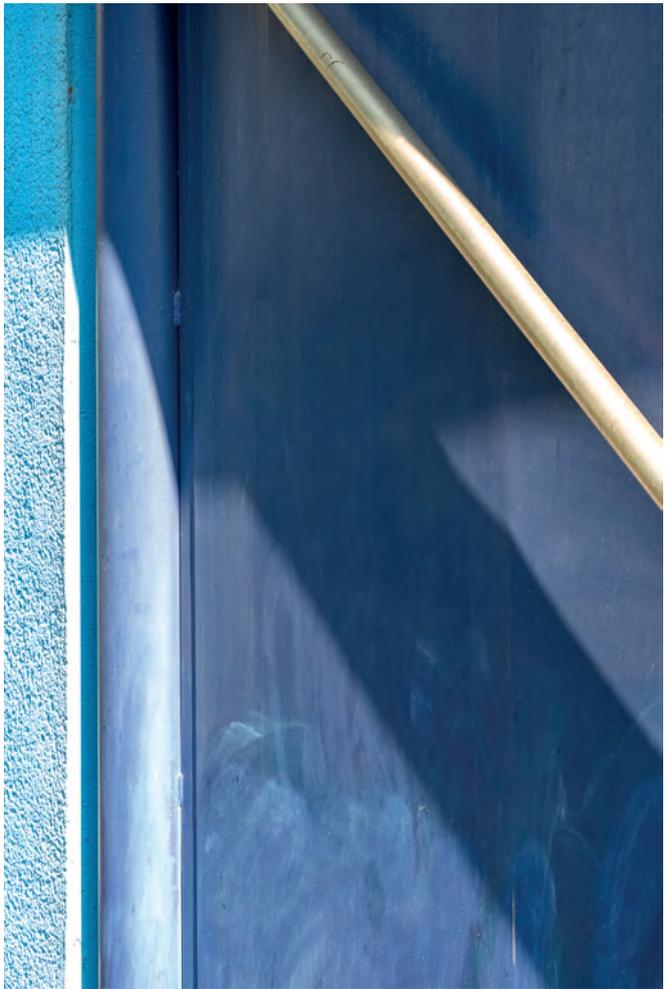
Wir kümmern uns um Ihre Zollprozesse – egal, um welche Waren es sich handelt. Outsourcen ist die strategisch richtige Entscheidung – CCC hat die Gründe für Sie:

- Beratung im Zollrecht
- Monitoring aktueller Zollprozesse
- Durchführung von Schulungen, Seminaren und Workshops vor Ort
- Compliance-Service: Prüfung von Geschäftsbeziehungen gegen aktuelle Terrorlisten
- Beratung und tägliche, operationelle Unterstützung aus einer Hand
- AEO-Monitoring – regelmäßige Auditierung zum Erhalt des Status
- Einführung von vereinfachten Zollprozeduren
- Nutzung der Freihandelsabkommen, Präferenzkalkulation
- Service des externen Zollbeauftragten

Profitieren Sie von unserem umfangreichen und professionellen Leistungsspektrum. Lassen Sie sich von unserem Team beraten und eine individuelle Lösung präsentieren.

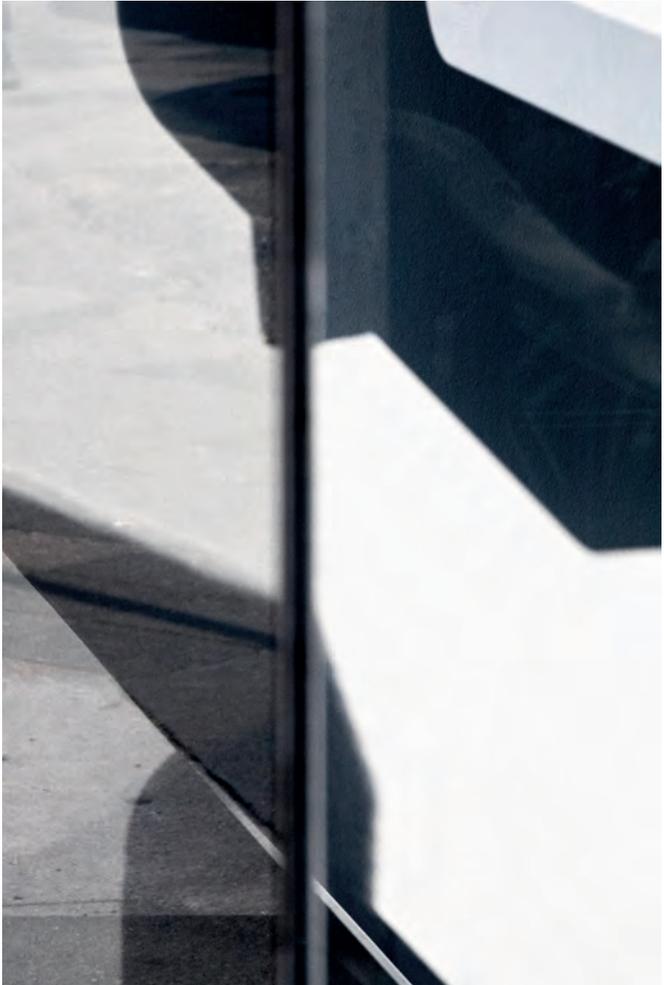


16.12 Uhr

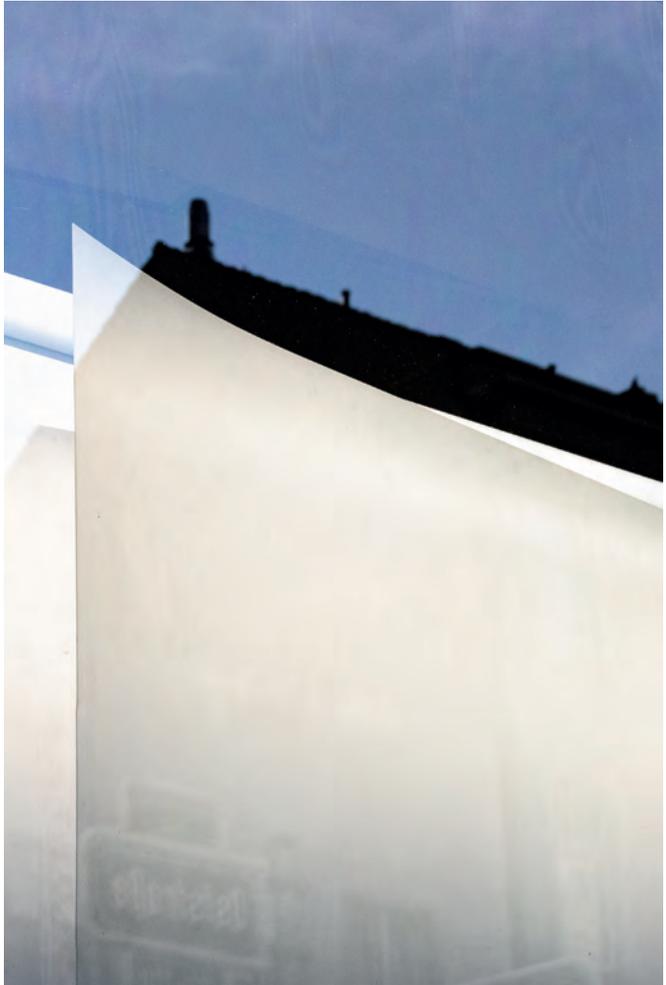


17.25 Uhr

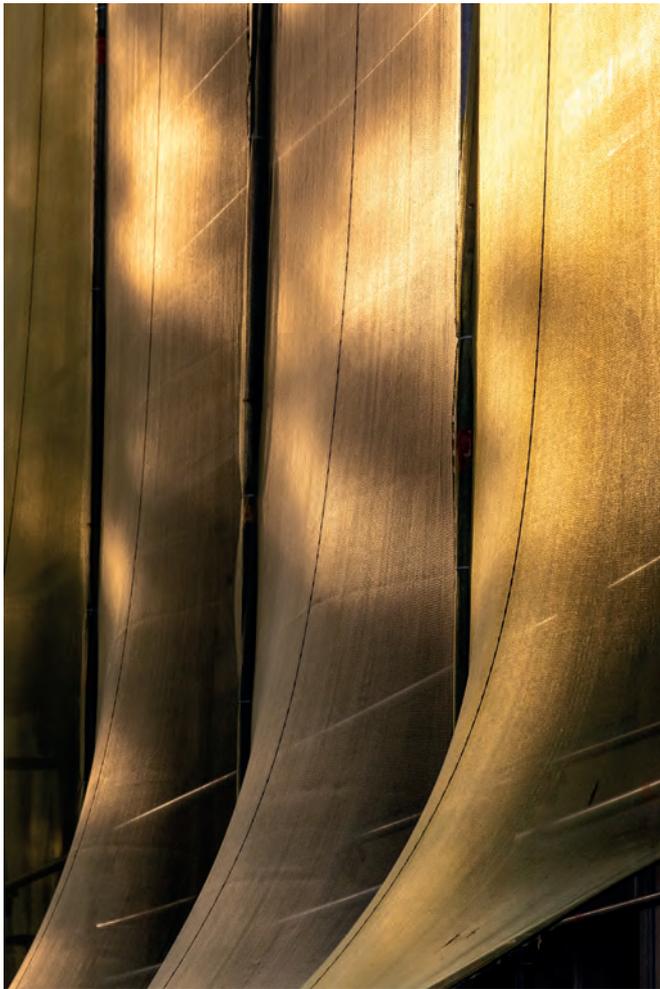
Solstitium - 24 Stunden in Düsseldorf - Maarten Rots



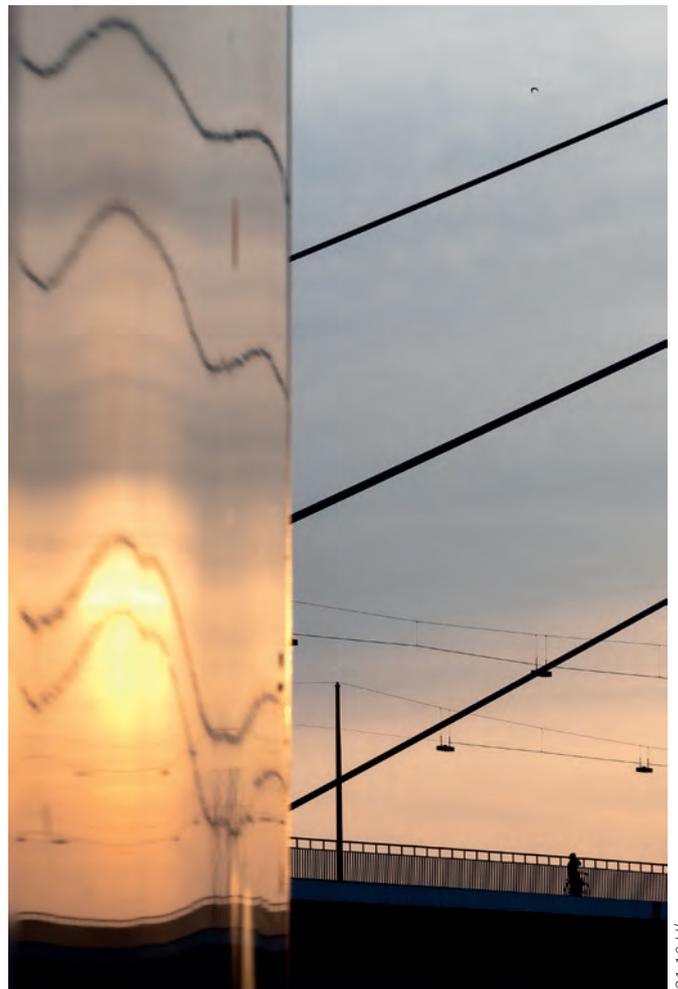
18.39 Uhr



19.03 Uhr



20.23 Uhr

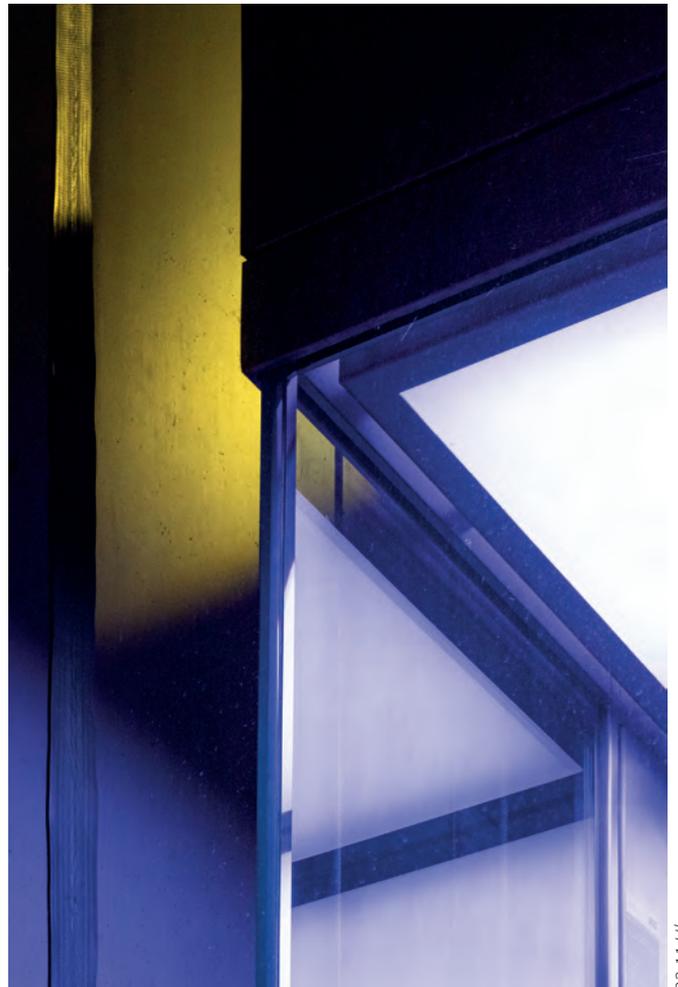


21.10 Uhr

Solstitium - 24 Stunden in Düsseldorf - Maarten Rots



22.44 Uhr



23.11 Uhr

# Kosmos „Zoll“

Welche „europäischen“ Hürden sind zu meistern?

Text: Corinna Tamminga

**Der Releasewechsel in den Zollverfahren Ausfuhr und Versand hat uns allen schon im vergangenen Jahr gezeigt, was es heißt, wenn nicht mehr national entschieden wird wie Zollprozesse umzusetzen sind, sondern wenn EU-weit einheitliche Vorgaben unsere tägliche Arbeit bestimmen, wie z. B. die Benennung des Beförderers in der Ausfuhranmeldung.**



Die EU-weite Übergangsphase endet für Versand am 21. Januar 2025 und für die Ausfuhr am 11. Februar 2025. Ab diesem Zeitpunkt arbeiten alle Wirtschaftsbeteiligten mit einer EU-weit einheitlichen, fachlichen und technischen Basis in unterschiedlichen nationalen Zollanwendungen. Damit geht dann z. B. das Thema Sammelsendungs- und Einzelsendungsebene im Versandverfahren live!

Und auch in der Einfuhr und den besonderen Verfahren müssen wir uns auf Änderungen einstellen. Mit dem Ende der weichen Migration von ATLAS 10.1 im Oktober 2024 werden die nationalen Registriernummern sukzessive durch die Master Reference Nummer (MRN) ersetzt. Ein Fristende für die Registriernummer ist noch nicht veröffentlicht. Auch die Verknüpfung zwischen den neuen Feldern in der Summarischen Anmeldung mit ICS 2 spielt

hierbei eine wesentliche Rolle. Ein weiterer großer Schritt zur „Europäischen Zollabwicklung“ ist die Einführung von ICS 2 (Abgabe Summarischer Eingangsmeldungen). Die Umsetzung von Phase 3 für den Schiffsverkehr sowie Straßen- und Schienentransporte ist gestartet und soll bis September 2025 vollständig umgesetzt sein. Neu hierbei ist, dass der Beförderer diese Anmeldungen nicht mehr über die nationale Zollanwendung „ATLAS“, sondern über das Shared Trader Interface der EU abgeben müssen. Die Anbindung erfolgt über das EU-Trader-Portal.

Für die Abgabe dieser Summarischen Eingangsmeldung ist generell der Beförderer zuständig. Dieser hat zukünftig die Aufgabe auch den HS-Code (6-Steller) anzugeben, genauso wie die EORI-Nummer des Empfängers. Somit müssen sich alle importierenden Unternehmen überlegen, wie sie sicherstellen, dass richtige Datenangaben gemacht werden und die eigene EORI-Nummer nicht für unternehmensfremde Zwecke verwendet wird. Parallel mit ICS 2 geht auch NCTS Phase 6 live. Hier wird es ebenfalls eine Verknüpfung geben. Die Versandanmeldung enthält dann eine Schnittstelle zu ICS 2.

### **EU-Trader-Portal gewinnt an Bedeutung**

Ein Instrument der Europäischen Union zur Abwicklung dieser neuen Prozesse ist das EU-Trader-Portal, welches zunehmend an Bedeutung gewinnt. Neben ICS 2 werden hierüber schon heute europaweit gültige Bewilligungen beantragt (z.B. die Zentrale Zollabwicklung Ausfuhr), aber auch Themen wie der CO2-Grenzausgleichsmechanismus (CBAM) oder Proof of Union Status (PoUS). Zukünftig werden alle zollrechtlichen Bewilligungen über das angeschlossene deutsche Zoll-Portal abgewickelt.

Zentrale Themen für 2026 sind die Umsetzung des Guarantee Management Systems und Centralised Clearance Import (CCI). Beim Guarantee Management System geht es darum alle Sicherheiten im EU-Trader-Portal zu registrieren und die Überwachung der Referenzbeträge möglich zu machen. Davon ausgenommen ist das Versandverfahren. Auch hier wird es eine Verbindung zwischen EU-Trader-Portal und der deutschen Zollanwendung „ATLAS“ geben.

Centralised Clearance Import (CCI) bietet die Möglichkeit zentral am Hauptstandort eines Unternehmens für Niederlassungen in anderen EU-Mitgliedstaaten den Import abzuwickeln. Das Go-Live ist für Oktober 2026 geplant. Die Umsetzung der Zentralen Zollabwicklung in der Europäischen Union bietet vielen Unternehmen die Möglichkeit ihre Zollprozesse zentral zu steuern und rechtssicher zu agieren.

Ab 2026 startet auch die nächste Reform des Europäischen Zollrechts. Ziel ist es ein zentrales Risikomanagement durch den Zugriff auf Echtzeitdaten zu schaffen. Um den immer größer werdenden E-Commerce weiterhin gerecht zu werden, wird die 150 Euro Zollfreigrenze durch eine vereinfachte Berechnung der Zollabgaben ersetzt. Zentrale Themen der Reform sind auch die Schaffung einer EU-Zollbehörde und die Einführung einer europäischen Zolldatenplattform. Der Authorised Economic Operator (AEO) wird weiter entwickelt zum Trust & Check Trader und liefert den Zollbehörden Echtzeitzugriff auf seine Daten.

Alle am Zollprozess beteiligten Unternehmen müssen sich mit den kommenden Änderungen auseinandersetzen und prüfen, wo Handlungsbedarf besteht, um die europäischen Hürden zu meistern. Zumal die ESG-Vorgaben der EU ebenfalls einzuhalten sind. ◀



#### **Corinna Tamminga**

Beraterin Zoll und  
Außenhandel

#### **dbh Logistics IT AG**

Martinistr. 47-49  
28195 Bremen

T +49 421 30902 0  
F +49 421 30902 57  
info@dbh.de  
www.dbh.de



AUSSENWIRTSCHAFTS-AKADEMIE

# ZOLL- UND AUSSENWIRTSCHAFTSRECHT

BUNDESWEITE SCHULUNGEN



## // IHR SEMINARANBIETER

Münster, München, bundesweit – viele Wege führen zu uns

„Warum in die Ferne schweifen?“ Recht hat Goethe. Denn mit je einem Tagungszentrum in **Münster** und **München** sowie bundesweiten Seminaren in verschiedenen Tagungshotels ist Ihr Fortbildungsort nicht weit entfernt.

Wir schulen Sie im **Zoll- und Außenwirtschaftsrecht** u.a. in **Frankfurt a.M., Erfurt und Düsseldorf** und das seit fast 30 Jahren auf inhaltlich höchstem Niveau. Alle unsere Schulungen sind vom **TÜV Nord** zertifiziert. Selbstverständlich bieten wir nicht nur Präsenzseminare an, sondern sind auch im **Bereich E-Learning** erfolgreich unterwegs.

## // UNSERE LEISTUNGEN – IHR GEWINN

Schulungen für Ihr Tagesgeschäft

SEMINARE

WEBINARE

INHOUSE TRAININGS

FERNLEHRGÄNGE

MASTERKURSE

## FÜR EINSTEIGER UND „ALTE HASEN“ – TREFFEN SIE IHRE AUSWAHL

Welche Schulung ist die richtige für mich? Eine gute Frage, die sich am besten mit einem Blick auf unsere Website beantworten lässt. Unsere Schulungen richten sich sowohl an Einsteiger als auch an „alte Hasen“ im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht. Sie können bei uns aus einer Vielzahl von Präsenz- und Onlineschulungen wählen. [www.awa-seminare.com](http://www.awa-seminare.com)





## HAMBURGS ERSTE ADRESSE FÜR ZOLL UND AUSSENWIRTSCHAFT

Die HZA Hamburger Zollakademie GmbH (HZA) ist seit 2012 das Zentrum für professionelle Fort- und Weiterbildung rund um den Zoll in Hamburg. Unsere Weiterbildung ist praxisorientiert und lebendig: nahezu alle unserer Referenten kommen aus der Praxis.

**Ihr Vorteil:** Unsere Referenten kennen Ihren Alltag im Zoll-, Umsatzsteuer-, Verbrauchsteuer-, Compliance- und Exportkontrollumfeld gut.

**Ihr Nutzen:** So sind Sie in der Lage, praxisnah erworbenes Wissen sicher in Ihren Zollalltag zu übertragen und es dort umsetzen zu können. Für aktuelle Nachrichten abonnieren Sie unseren kostenfreien Newsletter.

## UNSERE ANGEBOTE

Praxisnahes Wissen von Experten

SEMINARE

WEBINARE

HYBRID (LIVESTREAM)

LEHRGÄNGE

INHOUSE TRAININGS

## DIE HAMBURGER ZOLLAKADEMIE IST SEIT 2022 PARTNER DER AWA

Die **HZA Hamburger Zollakademie GmbH (HZA)** ist seit 2012 Zentrum für professionelle Fort- und Weiterbildung rund um den Zoll in Hamburg. Die HZA gehört seit Juni 2022 als Tochterunternehmen der **AWA AUSSENWIRTSCHAFTS-AKADEMIE (AWA)** zur Unternehmensgruppe des juristischen **Fachverlags C.H. Beck**. [www.hza-seminare.de](http://www.hza-seminare.de)



# Vanessa Kassem

Die neue Referentin in der Abteilung Außenwirtschaft

Interview: Redaktion AHV NRW Magazin



Vanessa Kassem

**Seit dem 15. Mai 2024 unterstützt Vanessa Kassem den Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) und den Bundesverband des Deutschen Exporthandels (BDEx) als Referentin in der gemeinsamen Außenwirtschaftsabteilung. Kassem absolvierte den Masterstudiengang Europäisches Wirtschaftsrecht (LL.M.) und war anschließend mehrere Jahre bei der international ausgerichteten Kanzlei BLOMSTEIN als Wirtschaftsjuristin im Bereich Außenwirtschaftsrecht tätig. Im Anschluss unterstützte sie projektbasiert das auf Investitionskontrolle und Sicherheitsfragen spezialisierte Institut CELIS bei der inhaltlichen Vorbereitung und Organisation einer Konferenz. Mit ihren praktischen Erfahrungen und Einblicken in das Außenwirtschaftsrecht wird sie zukünftig die Bereiche Außenwirtschaft, Zoll und Europa des BGA und BDEx unterstützen.**

**Redaktion:** Sie sind seit einigen Monaten beim Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V. (BDEx) und verantworten das Themenfeld Außenwirtschaft – was ist Ihr beruflicher Hintergrund und wie sind Sie zum BDEx gekommen?

**Vanessa Kassem:** Als Wirtschaftsjuristin war ich vorher mehrere Jahre bei der international ausgerichteten Kanzlei Blomstein im Außenwirtschaftsrecht tätig. Meine Begeisterung

für dieses Themenfeld hat mich zum BDEx gebracht, für den das Außenwirtschaftsrecht eine zentrale Rolle spielt. Gleichzeitig verbindet der BDEx als Verband genau die beiden Komponenten, die das Themenfeld auszeichnen: die politische und die juristische Komponente. Das wollte ich unbedingt kennenlernen.

**R:** Welche Themen beschäftigen Außenhändler im Außenwirtschaftsrecht derzeit besonders?

**VK:** Die Sanktionspakete gegen Russland bleiben ein wichtiges Thema, da sie fortlaufend neue Pflichten mit sich bringen. Zudem belasten geopolitische Spannungen den internationalen Handel. Administrativ sind die zunehmende Regelungstiefe und -dichte sowie die verlängerten Bearbeitungszeiten, insbesondere beim BAFA und beim Zoll, besonders herausfordernd für deutsche Außenhändler. Der Außenwirtschaftsverkehr fühlt sich längst nicht mehr so frei an, wie es der gesetzlich festgeschriebene Grundsatz des Außenwirtschaftsrechts suggeriert.

**R:** Der BDEx hat einen Arbeitskreis „Exportkontrolle“ – welche Funktion hat dieser?

**VK:** Der Arbeitskreis „Exportkontrolle“ dient dazu, Fachwissen und Best Practices im Bereich der Exportkontrolle unter den Mitgliedern auszutauschen. Der Arbeitskreis ist schon lange etabliert und zu den Mitgliedern gehören absolute Experten auf ihrem Gebiet. Das ermöglicht einen gewinnbringenden Austausch über Herausforderungen und spannende Diskussionen. Außerdem informiert der Arbeitskreis über gesetzliche und politische Entwicklungen und lädt regelmäßig externe Experten sowie Regierungsvertreter ein. Relevante Fachthemen, die wir mitbekommen oder die von unseren Mitgliedern angeregt werden, werden ebenfalls behandelt.

**R:** Zielgruppe des Arbeitskreises?

**VK:** Alle an der Exportkontrolle Interessierten sowie in diesem Bereich Tätigen. Es wird aber kein spezieller Wissensstand oder Erfahrungsschatz vorausgesetzt. Im Gegensatz soll hier voneinander gelernt und Probleme gemeinsam gemeistert werden. Wir freuen uns daher über jeden Teilnehmenden.

**R:** Und wie oft tagt der Arbeitskreis?

**VK:** Der Arbeitskreis „Exportkontrolle“ ist sehr aktiv und tagt regulär zweimal im Jahr. Zwischen den Sitzungen planen wir zusätzliche Termine für einen regelmäßigen „informellen Austausch“. So können wir aktueller bleiben und agiler auf die sich ständig wandelnden Entwicklungen im Außenwirtschaftsrecht reagieren.

**R:** Gibt es weitere Arbeitskreise?

**VK:** Ja, da gibt es noch den Arbeitskreis „Außenhandelsfinanzierung“. Dieser verfolgt ähnliche Ziele, konzentriert sich jedoch auf die Finanzierungsinstrumente im Außenhandel und die damit verbundenen Herausforderungen. Beide Arbeitskreise spiegeln die Kernthemen des BDEx wider.

**R:** Wie ist der BDEx ansonsten aktiv?

**VK:** Der BDEx ist auf vielfältige Weise aktiv. Wir bieten Webinare, regelmäßige Newsletter und ad hoc-Mitteilungen zu aktuellen Themen an. Außerdem erstellen wir Merkblätter und Handreichungen zu relevanten Fachthemen wie der „No-Russia“-Klausel oder den AWW-Meldepflichten. Ein großer Teil unserer Arbeit besteht auch aus der politischen Arbeit. Wir nehmen an Verbändeanhörungen in den Ministerien teil und wirken an Gesetzgebungsverfahren mit, indem wir Positionspapiere und Stellungnahmen formulieren, wie zuletzt bei der 21. Änderungsverordnung der Außenwirtschaftsverordnung. Dabei vertreten wir stets die Interessen und Positionen unserer Mitgliedsverbände.

**R:** Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit dem AHV NRW und weiteren BDEx-Mitgliedsverbänden?

**VK:** Die Zusammenarbeit basiert auf enger Abstimmung und regelmäßigem Austausch. So können wir sinnvoll als Schnittstelle und Sprachrohr zwischen Regierung und Mitgliedsverbänden agieren und über aktuelle Gesetzesvorhaben und politische Entwicklungen informieren. Gleichzeitig erhalten wir so wichtige Informationen zu den Herausforderungen und Bedürfnissen unserer Mitglieder, die dann in unsere Verbandsarbeit einfließen können. Ich möchte daher jeden ermutigen, auf uns zuzukommen. ◀

**Vanessa Kassem**  
Referentin

**Bundesverband des  
Deutschen Exporthandels  
e.V. (BDEx)**

Am Weidendamm 1A  
10117 Berlin

T +49 30 590 099 542

M +49 159 01930 672

vanessa.kassem@bdex.de

www.bdex.de

# Neue Märkte erschließen und Wachstumspotenziale nutzen

EuropaService der Sparkassen-Finanzgruppe

Text: Hanns Dahm



© Bevan Goldswain / iStock

**Unternehmen stehen vor der Herausforderung, ihre Beschaffungs- und Absatzmärkte zu erweitern und anzupassen. Die Gründe sind vielfältig: Störungen in den Lieferketten, erhöhte Anforderungen zu Nachhaltigkeit und ethischen Aspekten oder Wegfall von Märkten durch geopolitische Unsicherheiten.**

In unseren Gesprächen mit Unternehmerinnen und Unternehmern nehmen wir wahr, dass die Erschließung neuer Märkte immer wichtiger wird. Innovative Ansätze und flexible Strategien sind gefragt, um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben und nachhaltiges Wachstum zu erzielen. Gemeinsam mit dem EuropaService der Sparkassen-Finanzgruppe bieten wir Importeuren und Exporteuren Lösungen, um geeignete Geschäftspartner zu finden und weltweite Märkte zu erschließen.

*„Der Aufbau nachhaltiger Lieferketten ist entscheidend für einen langfristigen Erfolg. Hier bieten neue Märkte viele Möglichkeiten, umweltfreundliche und nachhaltige Produkte zu etablieren.“*

### **Kooperationsservice**

Bei der Suche nach Geschäftspartnern im Ausland bieten wir Ihnen praktische Hilfestellungen. Durch ein weitreichendes Netzwerk sowie enge Kontakte zu internationalen Handelskammern und Wirtschaftsverbänden findet der EuropaService für Sie geeignete Partner und vermittelt Ihnen wertvolle Kontakte weltweit in über 50 Ländern. Das funktioniert ganz einfach: Ihr Kooperationsgesuch wird in die Datenbank des Enterprise Europe Network eingestellt und der EuropaService liefert Ihnen die passenden Kontakte für Import, Export, Handels- oder Investitionsvereinbarungen. Sie haben zudem die Möglichkeit, auf den Internetseiten des EuropaService nach aktuellen Kontakten mit konkreten Geschäftsprofilen zu suchen.

### **Länderinformationen**

Der EuropaService liefert Ihnen umfassende Details zu verschiedenen Ländern, die für den Außenhandel relevant sind: wirtschaftliche Rahmenbedingungen, rechtliche Vorgaben, Investitions-, Steuer- und Rechtsthemen, kulturelle Besonderheiten und aktuelle Markttrends. Zudem bietet der EuropaService Kurzprofile von Unternehmen aus den jeweiligen Ländern, die Geschäftspartner in Deutschland suchen. So erhalten Sie wichtige Informationen, um fundierte Entscheidungen zu treffen und Risiken zu minimieren.

### **EU-Förderprogramme**

Die EU fördert kleine und mittlere Unternehmen in vielfältigen Bereichen. Der EuropaService hält die Angebote im Blick und unterstützt Sie bei der Beantragung der Fördermittel. Damit sichern Sie sich die Zuschüsse der EU zur Stärkung Ihrer Lieferketten und Expansion in andere Länder.

Durch die Erschließung neuer Märkte können Sie Ihre Lieferketten diversifizieren und Ihre Abhängigkeit von einzelnen Märkten verringern. Dadurch erreichen Sie eine Resilienz in den Lieferketten. Zudem sind neue Märkte ein Schlüssel, um die ESG-Kriterien zu erfüllen (ESG = Environmental, Social and Governance / Umwelt, Soziales, Unternehmensführung). Der Aufbau nachhaltiger Lieferketten ist entscheidend für einen langfristigen Erfolg. Hier bieten neue Märkte viele Möglichkeiten, umweltfreundliche und nachhaltige Produkte zu etablieren.

Gemeinsam mit dem EuropaService unterstützen wir Importeure und Exporteure, damit sie sicher und erfolgreich in den globalen Märkten agieren können. Nutzen Sie unsere Lösungen – das erleichtert Ihnen den Markteintritt und fördert langfristige Geschäftsbeziehungen im Ausland.

Mehr Informationen zum EuropaService der Sparkassen-Finanzgruppe lesen Sie auf den Internetseiten [www.europaservice.dsgv.de](http://www.europaservice.dsgv.de). ◀



**Hanns Dahm**  
Prokurist

**S-International Rhein-  
Ruhr GmbH**  
Kennedyplatz 6  
45127 Essen

T +49 201 82144313  
[h.dahm@si-rr.de](mailto:h.dahm@si-rr.de)  
[www.si-rr.de](http://www.si-rr.de)

# HEBMUELLER GROUP – TRUST IN MORE

Seit über 25 Jahren entwickelt, produziert und vertreibt die inhabergeführte Hebmüller GROUP branchenspezifische Ausrüstungen, die höchsten Ansprüchen an Qualität und Nachhaltigkeit gerecht werden.

- Sie finden uns in Bordküchen und Toiletten der Flugzeugindustrie weltweit.
- Die Hebmüller GROUP optimiert vor Ort Produktionssysteme in der Wasserstoffindustrie.
- Produzenten der pharmazeutischen Industrie und Biotechnologie setzen auf Hebmüller-Ausrüstung.
- Höchste Präzision in Produktionsanlagen der Lebensmittel- und Getränkeindustrie ist unser Geschäft.
- Auf der Basis unserer regionalen und internationalen Beziehungen fördern wir den Aufbau von zuverlässigen Geschäftsabschlüssen und langfristigen Ansiedlungen im Außenhandel.

Seit Jahren ist die Hebmüller GROUP als Mitglied im Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen engagiert. WIR! – die Außenhändler profitieren von den Angeboten unserer Mitglieder und dem exzellenten Know-how Transfer zwischen den Mitgliedern. Gemeinsam sind wir stark.



ZUM VIDEO



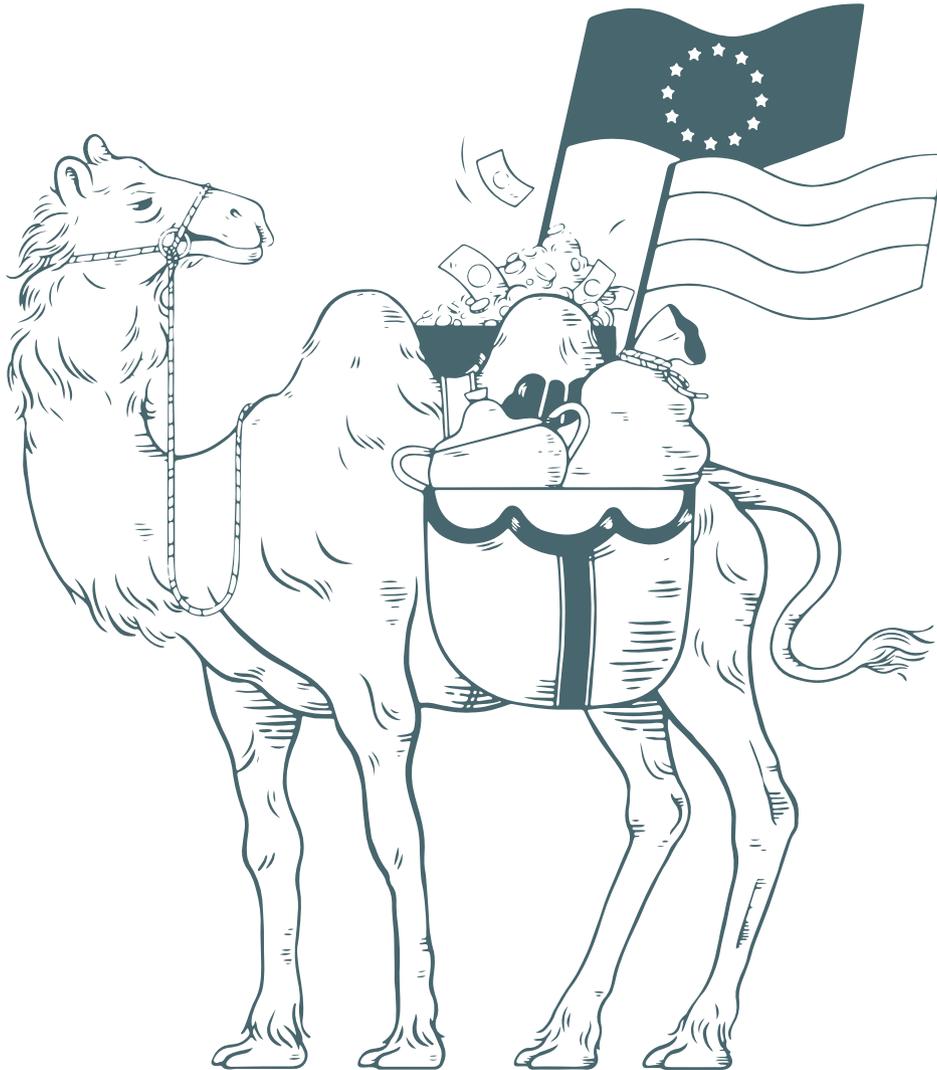
Axel Hebmüller  
Geschäftsführer  
Vorsitzender AHV NRW

**Hebmüller GROUP**

Axel Hebmüller  
Geschäftsführer  
Vorsitzender AHV NRW

[www.hebmueLLer.group](http://www.hebmueLLer.group)

**Hebmüller**  
GROUP



# One-Stop-Rechtspartner für globalen Handel

HANDELS- UND VERTRIEBSRECHT | GESELLSCHAFTSRECHT | COMPLIANCE

[WWW.CARLSWERK.COM](http://WWW.CARLSWERK.COM)

# Wege zum grenzüberschreitenden Erfolg

## Wirtschaftliche Verflechtung zwischen den Niederlanden und Deutschland

Text: Generalkonsulat des Königreichs der Niederlande  
Düsseldorf

***Beter een goede buur dan een verre vriend* – Lieber ein guter Nachbar als ein entfernter Freund – ist in den Niederlanden eine gerne genutzte Redewendung, die auch die Zusammenarbeit mit Deutschland gut umschreibt. Wirtschaftsdiplomatie, Wirtschaftsförderung und grenzüberschreitende Zusammenarbeit gehören zu den Kernaufgaben des niederländischen Generalkonsulats in Düsseldorf. Zweifelsohne – das belegen die Zuwachsraten – sind die Niederlande der mit Abstand wichtigste Auslandsmarkt für Nordrhein-Westfalen. 2023 exportierte die NRW-Wirtschaft Waren im Wert von knapp über 27 Milliarden Euro in die Niederlande. Es wurden Waren im Wert von 40 Milliarden Euro aus den Niederlanden nach NRW importiert.**



Hannah Tijmes, Generalkonsulin des Königreichs der Niederlande in Düsseldorf  
(© Generalkonsulat des Königreichs der Niederlande)

### Stärkung der Wirtschaftsbeziehungen

Der allgemeine Fokus der niederländischen diplomatischen Vertretung in Düsseldorf liegt auf der Pflege und dem weiteren Ausbau der guten Beziehungen in den Bundesländern Bremen, Niedersachsen, NRW, Rheinland-Pfalz, Hessen und dem Saarland, die zum Amtsgebiet des Generalkonsulats zählen. Es beschäftigt sich speziell mit der Stärkung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen, mit der Zusammenarbeit im Sicherheitsbereich, der Arbeit im grenzübergreifenden Kultur- und Bildungsbereich sowie mit weiteren tagesaktuellen Themen. Auch werden Niederländer in Justizvollzugsanstalten in ganz Deutschland begleitet.



Generalkonsulat des  
Königreichs der Niederlande  
Düsseldorf

Ein zentraler Aspekt ist die Unterstützung niederländischer Unternehmen, die in Deutschland tätig sind oder dort investieren möchten. Denn trotz der Nähe gestaltet sich der Markteintritt nicht immer ohne Probleme. So agieren Niederländer oftmals ohne Hierarchien, treten legerer auf oder nutzen auch geschäftlich das ‚Du‘. Humor ist gerade bei heiklen Themen wichtig und Entscheidungen werden vorzugsweise im Konsens getroffen. Dies gilt insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die Deutschland und (oftmals) NRW als ersten Schritt auf dem Weg ins Ausland betrachten. Etwa 4.000 niederländische Unternehmen haben einen Firmensitz in NRW. Sie sind laut NRW Global Business inzwischen gut für ca. 100.000 Arbeitsplätze.

### Attraktive Förderprogramme

Vor allem NRW wird als Sprungbrett auf den deutschen Markt genutzt – die Gründe hierfür sind vielfältig. So ist beispielsweise die geografische Nähe zu den Niederlanden attraktiv. NRW – die wichtigste Wirtschaftsregion Deutschlands – ist ein großer Absatzmarkt mit vielfältigen Branchen und Wirtschaftszweigen. Das Bundesland verfügt über eine hohe Innovationskraft und eine bedeutende Forschungslandschaft sowie gut ausgebildete Fachkräfte – und ist gleichzeitig als Wirtschaftsstandort global vernetzt. Als innovativer und weltoffener Standort bietet NRW viel Raum für Investitionen. Und: Es gibt attraktive Förderprogramme und Unterstützung für Unternehmen. Geschätzt wird außerdem die Willkommenskultur in NRW.

### Netzwerk-Partner

Das Generalkonsulat in Düsseldorf, das die Niederlande in den Bundesländern, berät und informiert Unternehmen zu rechtlichen Rahmenbedingungen, Marktchancen und Netzwerkmöglichkeiten. Wichtige Partner bei der Handelsförderung sind Netzwerkorganisationen wie die Deutsch-Niederländische Handelskammer, NRW Global Business, die Industrie- und Handelskammern in unmittelbarer Nachbarschaft zu den Niederlanden und Wirtschaftsförderungen von Städten, Kreisen und Gemeinden in der Grenzregion.

### Information und Beratung

Das Engagement dieser Organisationen und Verbände, die das Networking zwischen Unternehmen beider Länder fördern, wird von Unternehmen aus den Niederlanden überaus geschätzt. Die Vorteile sind evident: Sie ermöglichen den Zugang zu einem großen Geschäftsnetzwerk und bieten aktuelle und relevante Informationen über den deutschen Markt, was niederländischen Unternehmen hilft, sich gezielt auf dem Nachbarmarkt zu positionieren. „Die Zusammenarbeit zwischen den Niederlanden und Deutschland wird von viel positiver Energie begleitet, und es ist großartig, mit dieser positiven Dynamik arbeiten zu können“, stellt Generalkonsulin Hannah Tijmes fest.

Überdies werden Wissens- und Netzwerkveranstaltungen ausgerichtet, die es niederländischen Unternehmen ermöglichen, sich mit deutschen Geschäftspartnern auszutauschen und Kontakte zu knüpfen.. Das Generalkonsulat hebt bei Informationsveranstaltungen und Beratungen hervor, was niederländische Unternehmen an deutschen Geschäftspartnern schätzen:

- Deutsche werden als professionell, pünktlich, leistungsorientiert, diszipliniert, zuverlässig und strukturiert angesehen.
- Offene und transparente Kommunikation
- Hohe Qualitätsstandards
- Anpassungsfähigkeit an Marktbedingungen
- Vertrauensvolle und langfristige Geschäftsbeziehungen

### Grenzüberschreitende Konsultationen

Um die intensive wirtschaftliche Zusammenarbeit zu fördern, besteht eine Zusammenarbeit auf Behördenebene. Für das Generalkonsulat liegt der Fokus dabei auf der Kooperation zwischen den Grenzregionen. Zentrale Themen hierbei sind Mobilität und Infrastruktur, wie etwa der Ausbau von Straßen und Bahnverbindungen, sowie Gesundheit, Bildung und Arbeitsmarkt; das betrifft z.B. Grenzpendler, die vereinfachte Anerkennung von Qualifikationen und die Reduzierung der Arbeitslosigkeit. Und in zunehmendem Maße die Abstimmung bei Klima und Energie (Förderung erneuerbarer Energien), Natur und Stickstoff, Wasser (Wasserqualität, Wasserverfügbarkeit, Katastrophenschutz bei Überflutungen) und bei der grenzüberschreitenden Kriminalitätsbekämpfung (z.B. Bekämpfung der Geldautomatensprengungen).

Zur Stärkung der Zusammenarbeit auf Regierungs- und nachgeordneter Verwaltungsebene stehen regelmäßige Regierungskonsultationen zwischen NRW und den Niederlanden auf der Agenda. Diese besondere Gesprächsform betont die besondere grenzüberschreitende Kooperationsbeziehung der Partner. „Wir können viel von Deutschland lernen – und wir können auch etwas für Deutschland einbringen. Wenn wir es richtig machen, sind wir komplementär und gemeinsam stärker“, betont Generalkonsulin Hannah Tijmes. ◀

*Möchten Sie Kontakt mit dem Generalkonsulat aufnehmen? Schreiben Sie eine E-Mail an [dus@minbuza.nl](mailto:dus@minbuza.nl)*

*(Quelle Aussenhandelszahlen: destatis)*

**Hannah Tijmes**  
**Generalkonsulin**

**Generalkonsulat des Königreichs der Niederlande**

Bennigsen-Platz 1  
40474 Düsseldorf

[dus@minbuza.nl](mailto:dus@minbuza.nl)  
[www.sieunddieniederlande.nl](http://www.sieunddieniederlande.nl)

# „Sie kriegen euch alle!“

## Nach der Zollprüfung ist vor der Zollprüfung

Text: Dr. Talke Ovie



© Dennis N / Pixabay

**Wer kennt diesen Satz, enthalten in einem Zoll-Nacherhebungsbescheid als Folge einer Zollprüfung, nicht: „Außerdem bitten wir Sie, Ihren Berichtigungspflichten für gleichartige wie im Bericht beanstandete Sachverhalte ab Ende des Prüfungszeitraums nachzukommen.“**

Was meint der Zoll damit?

Wird dem Wirtschaftsbeteiligten bekannt, dass in den vergangenen drei Jahren (reguläre Verjährungsfrist) Zollanmeldungen unzutreffend abgegeben wurden, sind diese Zollanmeldungen bzw. Einfuhren unverzüglich anzuzeigen und zu berichtigen, also nachzumelden. Geschieht dies nicht, wird eine Steuerhinterziehung gem. § 370 Abgabenordnung (AO) angenommen.

Was aber geschieht, wenn der Wirtschaftsbeteiligte der Ansicht ist, dass die Einfuhren nicht nur im Prüfungszeitraum, sondern auch im Anschluss an den Prüfungszeitraum nach wie vor ordnungsgemäß abgewickelt wurden. Nehmen wir folgenden Fall:

Ein Unternehmen importiert Waren aus einem Drittland in das Zollgebiet der EU und überführt diese in den zoll- und steuerrechtlich freien Verkehr. Bei dem Unternehmen findet eine Zollprüfung statt, die die vergangenen drei Jahre erfasst. Ergebnis der Zollprüfung ist, dass der Zoll, also das Hauptzollamt, der Ansicht ist, dass in den Zollanmeldungen unzutreffende Zolltarifnummern und unzutreffende Zollwerte angegeben wurden und erhebt Zölle und Antidumpingzölle nach. Das Unternehmen legt gegen die Nacherhebungsbescheide Einsprüche ein. Diese Einspruchsverfahren dauern mehrere Monate bis Einspruchsentscheidungen ergehen. Aus Kosten - Nutzen - Gründen werden keine Klagen gegen die Einspruchsentscheidungen erhoben. Die Einfuhren, die im Zeitraum der Dauer der Einspruchsverfahren durchgeführt wurden, also nach dem Zeitraum der Zollprüfung wurden von dem Unternehmen weiterhin gemäß seiner rechtlichen Wertung die Zolltarifnummer und den Zollwert

betreffend verzollt (selbstverständlich, um den Vorwurf einer Steuerhinterziehung zu verhindern, vorsorglich mit dem Hinweis in den Zollanmeldungen, dass die Einreihung sowie der Zollwert streitig bzw. Gegenstand von Rechtsbehelfsverfahren sind).

Und jetzt? Sind die Einfuhren der vergangenen drei Jahren von dem Unternehmen nachzumelden, weil gegen die Einspruchsentscheidungen des Hauptzollamtes nicht geklagt wurde und damit die Ansicht des Zolls bezüglich der Einreihung und Zollwert akzeptiert wird?

§ 153 Abs.1 Abgabenordnung (AO) lautet:

*"Erkennt ein Steuerpflichtiger nachträglich vor Ablauf der Festsetzungsfrist, dass eine von ihm oder für ihn abgegebene Erklärung unrichtig oder unvollständig ist und dass es dadurch zu einer Verkürzung von Steuern kommen kann oder bereits gekommen ist, [...] so ist er verpflichtet, dies unverzüglich anzuzeigen und die erforderliche Richtigstellung vorzunehmen."*

Diese Anzeige- und Berichtigungspflicht bezieht sich auf alle steuererheblichen Erklärungen, die vom Steuerpflichtigen selbst oder für ihn (durch einen Stellvertreter) abgegeben werden. Bei Zollanmeldungen handelt es sich um Steuererklärungen. § 153 AO gilt daher auch für sie.

Angezeigt und berichtet werden müssen also unrichtige Angaben. Die Unrichtigkeit kann tatsächliche Angaben wie auch rechtliche Wertungen des Erklärenden betreffen (vgl. Heuermann, in: HHSp., § 153 AO, Rn. 8; wobei teilweise in der Literatur vertreten wird, dass nur tatsächliche Angaben unrichtig sein können). Bedeutet: unterbreitet der Erklärende in den Erklärungen Tatsachen, aus denen er seine rechtlichen Schlüsse zieht vollständig der Behörde, trifft ihn keine Berichtigungspflicht, falls seine rechtliche Bewertung fehlerhaft ist. Denn die Verantwortung für die Rechtsanwendung liegt bei der Behörde (vgl. Heuermann, in: HHSp., § 153 AO, Rn. 8). Über die Berichtigung soll die Behörde Kenntnis von Besteuerungsgrundlagen erhalten, die sie bis dato nicht hatte. Behördliche Feststellungen, aus denen sich die Unrichtigkeit der Angaben ergibt, können nur zu weiteren behördlichen Maßnahmen führen, nicht aber eine Berichtigungspflicht auslösen (vgl. Heuermann, in: HHSp., § 153 AO, Rn. 14).

Es kommt also auf den Einzelfall an, ob es einer Nachmeldung von Einfuhren bedarf. In dem hier geschilderten Fall sprechen Argumente gegen eine Nachmeldung, wenn in den Zollanmeldungen Tatsachen angegeben wurden, aus denen die rechtliche Wertung gezogen wird. Hat der Unternehmer also in den Zollanmeldungen eine wahrheitsgemäße vollständige nachvollziehbare Warenbezeichnung angegeben, auf deren Grundlage er die Ware in den Zolltarif eingereiht hat, hat er die Steuererklärungen

dahingehend zutreffend abgegeben, als dass die rechtliche Bewertung dem Zoll obliegt. Selbiges gilt für die Berechnung des Zollwertes. § 153 Abs. 1 AO gilt dabei unabhängig davon, ob eine Klage erhoben wird oder nicht.

#### **ABER:**

Im Zuge des DAC7-Umsetzungsgesetzes wurde 2022 § 153 Abs. 4 AO geschaffen. § 153 Abs. 4 AO regelt:

*"Die Anzeige- und Berichtigungspflicht besteht ferner, wenn Prüfungsfeststellungen einer Außenprüfung unanfechtbar in einem Steuerbescheid [...] umgesetzt worden sind und die den Prüfungsfeststellungen zugrunde liegenden Sachverhalte auch in einer anderen vom oder für den Steuerpflichtigen abgegebenen Erklärung, die nicht Gegenstand der Außenprüfung war, zu einer Änderung der Besteuerungsgrundlagen führt."*

Aha!

§ 153 Abs. 4 AO sieht für den vorliegenden Fall vor, dass eine Nachmeldung der Einfuhren, die nach dem Prüfungszeitraum während der Dauer der Rechtsbehelfsverfahren wohl erfolgen muss, weil keine Klagen gegen die Einspruchsentscheidungen erhoben und die angefochtenen Einfuhrabgabenbescheide damit bestandskräftig wurden. Ziel des § 153 Abs. 4 AO ist es, Außenprüfungen und damit auch Zollprüfungen zu beschleunigen.

Diese Regelung muss Ernst genommen werden, auch wenn § 153 Abs. 4 AO stark diskutiert wird. Zölle zu bezahlen, die nicht einkalkuliert waren ist das eine. Die Einleitung eines Strafverfahrens wegen Steuerhinterziehung gem. § 370 AO mangels Erfüllung der Anzeige- und Berichtspflicht ist das andere.

Handlungsbedarf besteht bald. § 153 Abs. 4 AO soll grundsätzlich ab dem 01.01.2025 zur Anwendung gelangen. Allerdings soll § 153 Abs. 4 AO bereits für bis zum 31.12.2024 entstandene Steuern / Zölle zur Anwendung gelangen, wenn die zugehörige Prüfungsanordnung nach dem 31.12.2024 bekannt gegeben wurde (Art. 97, § 37 Abs. 2 und 3 EGAO). Wohl noch nicht vollständig geklärt ist, ob dabei auf die Entstehung der außen- / zollgeprüften Steuern / Zölle abzustellen ist oder auf die Entstehung der Steuern / Zölle, deren Erklärung nach § 153 Abs. 4 AO zu berichtigen sind. Teilweise wird vertreten, dass auf die Entstehung der Steuern / Zölle, deren Erklärung nach § 153 Abs. 4 AO zu berichtigen sind, abzustellen ist (vgl. Zieglmeier, Anzeige- und Berichtigungspflicht nach § 153 Abs. 4 AO, DStR 2024, S. 1625 ff.).

Markieren Sie sich also bitte den 01.01.2025 in Ihrem Kalender und legen sich diesen Beitrag für eine etwaige Zollprüfung angeordnet ab dem 01.01.2025 beiseite. Nicht ausgeschlossen ist, dass Ergebnis der Zollprüfung Nacherhebungen sind. ►

Insoweit gilt: gerade Arbeitsfehler werden sich zukünftig doppelt niederschlagen. Zum einen in einer Nacherhebung aufgrund einer Zollprüfung, die den Fehler feststellt. Zum anderen in einer Nachmeldung, wenn der Arbeitsfehler nicht abgestellt wird, während der Rechtsbehelfsverfahren fortgeführt wird und die Nacherhebungen des Zolls aus der Zollprüfung letztendlich anerkannt werden. Die Organisation des Zolls im Unternehmen / Konzern spielt durch die Aufnahme des § 153 Abs. 4 AO insoweit eine nicht vernachlässigende Rolle. Zum einen muss bekannt sein, dass § 153 AO überhaupt eine Anzeige- und Berichtigungspflicht vorsieht (und Fehler können ja nun mal passieren), zum anderen muss bekannt sein, dass § 153 Abs. 4 AO zukünftig aus einer Zollprüfung resultierende Nacherhebungen auf den Zeitraum nach der Zollprüfung erstreckt, wenn diese anerkannt werden. Insoweit kann man sagen, dass § 153 Abs. 4 AO eine Anschlussprüfung in das Unternehmen hinein verlagert.

Und hinzukommt auch noch: § 153 Abs. 4 AO gilt auch für Steuern und damit Betriebsprüfungen des Finanzamtes. Eine Information der Abteilung Steuern ist daher ebenso angezeigt. ◀



**Dr. Talke Ovie**  
Rechtsanwältin

**HARNISCHMACHER LÖER  
WENSING**

Rechtsanwälte PartGmbH  
Hafenweg 8  
48155 Münster

T +49 251 68 68 60 426  
F +49 251 68 68 60 429  
talke.ovie@hlw-muenster.de  
www.hlw-muenster.de

# WE OFFER YOU A GLOBAL NETWORK FOR YOUR PRODUCTS

We are constantly on the lookout for first-class Made in Germany products for our industrial customers.

Seize the opportunity and let us help you **Go Export**.

We are an established company with over a hundred years of experience in international business and procurement.



WORLDWIDE INDUSTRIAL SERVICES SINCE 1900

[www.thenex.com](http://www.thenex.com)

# Intelligente Lösungen greifen

## Softwarelösungen für Ihre Außenhandels-, Zoll- und Versandabwicklung

Unsere Softwarelösungen sind modular aufgebaut und lassen sich optimal in Ihre vorhandene IT-Umgebung integrieren. Erleben Sie eine reibungslose Inbetriebnahme und wählen Sie das Lizenzmodell, welches zu Ihrem Unternehmen passt: ASP, Hosting oder Lizenzkauf.

Für die optimale Nutzung unserer Produkte schulen wir gerne Ihre Mitarbeiter und stehen Ihnen mit unserem Kundenservice stets zur Seite.

Supply Chain Management  
Versandabwicklung  
Gelangenbestätigung

Exportkontrolle  
EZT / Tarifierung  
Dual-Use / Klassifizierung  
Sanktionslistenprüfung

Import / Export  
Zolllager / Intrastat  
ATLAS-ZELOS

Präferenzkalkulation  
Lieferantenerklärungen



### Code scannen – Newsletter abonnieren

- ✓ Insiderwissen direkt ins Postfach
- ✓ Wertvolles zu unseren Softwarelösungen
- ✓ Nur 1 x im Monat



# Zwei Jahre Lieferkettengesetz

## Eine Zwischenbilanz

Text: Malte Drewes

**Seit dem 1.1.2023 verpflichtet das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) große deutsche Unternehmen zur Analyse ihrer vorgelagerten Wertschöpfungsketten und der Umsetzung risikobasierter Maßnahmen zur Eindämmung möglicher negativer Auswirkungen auf Menschen und die Umwelt. Seit diesem Jahr gilt das Gesetz für Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten im Inland. Verpflichtet sind die Unternehmen zur Umsetzung eines robusten Risikomanagementsystems.**



© Shutterstock

Es gilt nicht zu garantieren, dass es zu keinerlei Risiken oder Verletzungen in den weit verzweigten Liefernetzen kommt. Jedoch gilt es, genauer hinzuschauen und ein gutes Verständnis zu entwickeln, welche Themen im eigenen Geschäftsbereich sowie bei Zulieferern auftreten können und gezielt tätig zu werden. In vielen Fällen erstreckt sich die Pflicht auch über die direkten Vertragspartner hinaus, teils bis in die tiefe Lieferkette.

Zukünftig wird das Thema europaweit geregelt. Im Juli 2024 trat die EU-Lieferketten-RL auf europäischer Ebene in Kraft. Deutschland hat nun zwei Jahre Zeit, das LkSG entsprechend anzupassen und die Vorgaben in nationales Recht zu überführen. Der Kern der neuen EU-Richtlinie unterscheidet sich aber nicht vom LkSG. Beide Regelungen basieren auf den gleichen internationalen Standards.



**Partners in  
Transformation**  
Helpdesk Wirtschaft  
und Menschenrechte

### Orientierung geben bei der Priorisierung

Globale Lieferketten sind komplex, die Themen vielfältig. Laut Schätzungen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) waren im Jahr 2021 weltweit an einem beliebigen Tag 27,6 Mio. Menschen von Zwangsarbeit betroffen. Die jährlichen Gewinne durch Zwangsarbeit werden laut einer aktuellen ILO-Studie auf 236 Mrd. US-Dollar geschätzt. Auch sind immer mehr Beschäftigte weltweit übermäßiger Hitze ausgesetzt. Die Zahlen zu arbeitsbedingten Verletzungen aufgrund fehlender Arbeitsschutz- und Sicherheitsmaßnahmen sind ebenso alarmierend.

Deutsche Unternehmen sollen nach dem LkSG nicht für alles verantwortlich gemacht werden, was in ihren Lieferketten geschieht. Stichwort: Bemühenspflicht. Die Schwierigkeit besteht jedoch auch knapp zwei Jahre nach Inkrafttreten des Lieferkettengesetzes für viele Unternehmen darin, das genaue Maß zu finden, wie umfangreich analysiert werden und an welcher Stelle priorisiert werden sollte.

### Abwälzmechanismen und unnötiger bürokratischer Aufwand

Viele Unternehmen fokussieren sich auf ihre Tier-1 Zulieferer und versuchen, sich auf dieser Ebene ein möglichst genaues Bild der Lage zu verschaffen. Der eigene Geschäftsbereich und mittelbare Zulieferer werden häufig ausgeklammert.

In der Folge sehen sich viele Zulieferer – insbesondere deutsche KMU und Importeure – mit der Forderung nach umfangreichen Auskünften oder vertraglichen Zusicherungen konfrontiert, die oft weit über die LkSG-Regelungen hinausgehen. Das ist jedoch weder zielführend noch im Sinne des Lieferkettengesetzes. Vielmehr erzeugt ein solches Vorgehen einen enormen bürokratischen Aufwand. Ressourcen fehlen, um einen positiven Impact für die Betroffenen in Produktionsländern zu erzielen. Das liegt etwa an web-basierten Tools, die zwar einerseits den Unternehmen helfen können, ihr Datenmanagement zu strukturieren, andererseits jedoch häufig einen pauschalen „Gießkannenansatz“ verfolgen.

### Perspektivwechsel wagen, Betroffene in den Blick nehmen

Es gibt aber auch Erfolgsbeispiele. Längst arbeiten abteilungsübergreifende Teams an Lösungen. Viele Unternehmen haben den geforderten Perspektivwechsel gemacht und sich mit den Auswirkungen ihres unternehmerischen Handelns auf Betroffene entlang globaler Lieferketten befasst. Unternehmen engagieren sich im Rahmen von Multi-Stakeholder-Initiativen, um passgenaue Maßnahmen zur Prävention und Abhilfe bei negativen Auswirkungen auf Mensch und Umwelt umzusetzen. Viele Fragen sind aber noch offen und der Weg zur substantziellen Verbesserung der Situation vor Ort noch weit.

### Kostenfreie Beratung für Unternehmen

Wichtig ist gleichwohl zu betonen, dass die deutsche Wirtschaft nicht alleine gelassen wird. Die zuständige Kontrollbehörde BAFA hat mehrere Handreichungen veröffentlicht und stellt auf ihrer Website einen fundierten FAQ-Katalog zur Verfügung. Auch der Helpdesk Wirtschaft und Menschenrechte – ein kostenfreies Beratungsangebot der Bundesregierung - bietet umfangreiche Unterstützung. Finanziert wird der Helpdesk WiMR vom Bundesentwicklungsministerium und durchgeführt von der DEG-Impulse als Teil der KfW Bankengruppe mit Unterstützung der GIZ. ◀

ILO-Studie:



BAFA:



Helpdesk WiMR



*„Im Jahr 2021  
waren weltweit  
an einem  
beliebigen Tag  
27,6 Mio.  
Menschen von  
Zwangsarbeit  
betroffen.“*



**Malte Drewes**  
Fachlicher Leiter

### Helpdesk Wirtschaft & Menschenrechte

Potsdamer Platz 10  
10785 Berlin

T +49 30 2130 8430 1978

M +49 173 2388 343

Malte.Drewes@

helpdeskWiMR.de

www.helpdeskwimr.de

## AHV NRW Mitglieder- versammlung 2024

Düsseldorf 18.03.2024

### Ein Blick hinter die Kulissen

Text: Andreas Mühlberg

Fotos: Joop van Reeken

**Wir, die Außenhändler, vereint im Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW e. V.), haben uns am 18.03.2024 zur Jahresmitgliederversammlung im Industrie-Club Düsseldorf eingefunden. Zum einen wurden die Regularien, die die Satzung vorschreibt, erfüllt, und zum anderen referierte die Geschäftsführung über aktuelle Themen, die die Außenhändler derzeit beschäftigen. Einen breiten Raum nahm die Vorstellung neuer Mitgliedsunternehmen ein. Hierzu gehörten BBR Buchalik Brömmekamp Rechtsanwaltsgesellschaft GmbH, Friedrich Delker GmbH & Co. KG, GetGenius Inc., PRIMEX Steel Trading GmbH, PM PIPING Project Materials GmbH und link instinct®.**

Das Tagesgeschäft vom Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW e. V.) wird von vier Säulen getragen, die miteinander verbunden sind und den Mitgliedsunternehmen Orientierung und Halt für die Bewältigung der ständig komplexer werdenden Herausforderungen ermöglichen:

- Netzwerk
- Know-how Transfer
- Nachwuchsförderung und
- Interessenvertretung auf Landes-, Bundes- und auf EU-Ebene

Im Rahmen der Regularien standen Wahlen für den Vorstand auf der Tagesordnung. So hat die Jahresmitgliederversammlung Herrn Axel Hebmüller einstimmig für eine weitere Amtszeit zum Vorsitzenden gewählt. Er ist seit 1995 geschäftsführender Gesellschafter der Hebmüller Verwaltung GmbH, Hebmüller SRS Technik GmbH und der Hebmüller Handel GmbH mit Sitz in Kaarst. Darüber hinaus ist er European Representative von NETVRIDA (Northeast Tennessee Valley Regional Industrial Association), einer privatwirtschaftlichen Wirtschaftsförderungsinitiative im US-Bundesstaat Tennessee.



Herr Henry-Johann Nientimp, Geschäftsführer der thenex GmbH mit Sitz in Bocholt, wurde zum ersten Stellvertreter des Vorsitzenden, ebenso wie Frau Katja Eckmann-Pohl, Geschäftsführerin der Eckmann Handelsgesellschaft mbH mit Sitz in Düsseldorf, zur zweiten Stellvertreterin des Vorsitzenden wiedergewählt. In den Vorstand wurde erstmals Herr Dr. Fabian Breckheimer, CARLSWERK Rechtsanwälte, aufgenommen. Weitere Mitglieder des Vorstandes, deren Wiederwahl in diesem Jahr nicht anstand, sind Herr Frank Wiedenmayer, TEEPACK Spezialmaschinen GmbH und Herr Matthias Walter, Commerzbank AG.

Auch im Beirat, der dem Vorstand bei allen wichtigen Beratungen zur Seite steht, gab es Änderungen. Er setzt sich nunmehr wie folgt zusammen: Neu aufgenommen wurde Herr Stefan Overbeck (BIMECO Garnhandel GmbH & Co. KG). Weitere Beiratsmitglieder sind: Frau Andrea Kühn (Stadtsparkasse Düsseldorf), Herr Ralf Pempöller (PRO Quadriga GmbH), Herr Waldemar Schulz (ANTON OHLERT GmbH & Co.) sowie Herr Enrico Wahle (AMID Firmen-Versicherungsmakler GmbH).

Im Fokus einer AHV-Mitgliederversammlung steht der Jahresbericht, in dem dargelegt wird, welche Themen eine besonders hohe Aufmerksamkeit erfahren haben. Der Trend, dass der Außenhandel immer mehr politisiert und reglementiert wird, hat sich weiter verfestigt.

### Exportkontrolle

Das Themenfeld Exportkontrolle wird derzeit im Wesentlichen von den Sanktionen gegenüber Russland bestimmt. Besonderes Augenmerk fällt hierbei auf die Verhinderung von Umgehungslieferungen sowie die praktische Anwendung der „No-Russia-Clause“. Bei jedem neuen EU-Sanktionspaket empfiehlt es sich, die Produkt- und die Namenslisten in den Anhängen erneut zu prüfen. Das gilt auch für das ständige Beachten der Änderungsverordnungen, die im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht werden.

In Ergänzung dazu wird aus dem Mitgliederkreis u.a. über zu lange Bearbeitungszeiten im Antragsverfahren beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) berichtet. Das betrifft insbesondere Anträge auf Erteilung einer Ausfuhrgenehmigung mit China-Bezug.

Der AHV NRW konnte in vielen Fällen zur Klärung exportkontrollrechtlicher Sachverhalte, die aus der Mitgliedschaft herangetragen wurden, beitragen. In einzelnen Fallkonstellationen wurde die Empfehlung ausgesprochen, sich anwaltlichen Rat für den zugrundeliegenden Sachverhalt einzuholen. Viel geholfen hat auch der Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedsunternehmen, sei es im Rahmen des Arbeitskreises Exportkontrolle vom Bundesverband des Deutschen Exporthandels (BDEX) oder bei den regelmäßigen Mitgliedertreffen im Rahmen des AHV After Trade Club (ATC).

In Ergänzung dazu hat der AHV NRW, in seiner Fit for Trade Veranstaltungsreihe, ein Präsenz-Seminar zum Thema: Exportkontrolle in der Auftragsbearbeitung durchgeführt, bei dem u.a. auf die Auswirkungen der Russland-Sanktionen eingegangen wurde.

### Zoll und Handelspolitik

Im Bereich Zoll und Handelspolitik wurde Bezug auf das wenige Tage vor der Mitgliederversammlung stattgefundenene 11. Forum Zoll der IHK Mittlerer Niederrhein in Krefeld genommen, bei dem der AHV NRW – wie in den Jahren zuvor – Kooperationspartner war. Thema war: Freihandel in geopolitisch unsicheren Zeiten. In mehreren Themenblöcken wurden Freihandelsabkommen und deren Nutzenvorteil vorgestellt und voneinander abgegrenzt.

Eine weitere wesentliche Entwicklung im Zollbereich ist die anstehende Reform vom Unions-Zollkodex (UZK). Hierzu hat die EU-Kommission im Mai 2023 einen Reformvorschlag vorgelegt, dessen Eckpunkte in der Mitgliederversammlung kurz skizziert wurden. ►



Die UZK-Reform sieht im Kern eine konsequente Digitalisierung der Zollprozesse vor, die mit einer maximal möglichen Transparenz der Lieferketten seitens der Zollbehörde einhergeht. Bis 2038 soll die UZK-Reform umgesetzt sein. Zentrale Elemente der UZK-Reform sind: Schaffung einer EU-Zollbehörde, EU-Zolldatenplattform / EU-Customs Data Hub, Trust & Check Trader (TCT), Wegfall der Zollfreigrenze in Höhe von 150,- Euro u.a. Auch hierzu gab es einen mitgliederübergreifenden Austausch, z.B. in Form des Arbeitskreises Zoll vom Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) und der regelmäßigen Mitglieder-treffen.

### **Außenhandelsfinanzierung**

Ausgelöst durch das Urteil des Bundesverfassungsgerichtes Mitte November 2023, hinsichtlich der Haushaltsführung, gab es anfangs Irritationen, inwieweit 2024 Kürzungen im Bereich der Außenwirtschaftsförderung zu erwarten sind. Klarer Trend ist der, dass in allen Förderrichtlinien Aspekte der Dekarbonisierung, Diversifizierung und der Resilienz der Auslandsbeziehungen eine entscheidende Rolle spielen werden. Die kürzlich in Kraft getretenen klimapolitischen Sektorleitlinien für Export- und Investitionskreditgarantien bei EulerHermes sind hierfür ein Paradebeispiel. Gleiches gilt für das im Umbau befindliche Informationsangebot der GTAI. Ein weiteres Thema war die ins Leben gerufene Forfaitierungsgarantie, als Ergänzung zur Lieferantenkreditdeckung. Diese gilt jedoch nur für das produzierende Gewerbe und somit noch nicht für den Handel.

Der AHV NRW ist nach wie vor sehr an Erfahrungswerten aus der Unternehmenspraxis interessiert. Hierzu zählen insbesondere die stetig steigenden Anforderungen bei den Berichts- und Dokumentationspflichten für Deckungszusagen, insbesondere bei der Anwendung der Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG).

### **Status quo zu laufenden EU-Gesetzgebungsverfahren**

Die Mehrheit der EU-Mitgliedsstaaten hat die EU-Lieferkettenrichtlinie (Corporate Sustainability Due Diligence Directive, (CSDDD)) verabschiedet. Diese wird zeitnah in Kraft treten. Sie geht vom Umfang weit über das in Deutschland bestehende Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) hinaus. Fragebögen, erweiterte Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) und Einkaufsbedingungen sowie Verträge werden umfangreicher und stellen eine weitere Belastung für die Außenhändler dar. Trotzdem bleibt festzuhalten, dass es den Wirtschaftsverbänden, vor allem dem BGA, gelungen ist, Schlimmeres abzuwenden.

Mit der EU-Lieferkettenrichtlinie (CSDDD) will die EU Unternehmen verpflichten, die Einhaltung von Menschenrechten und Umweltstandards entlang ihrer Beschaffungswege zu kontrollieren. Mehrfach war das Vorhaben gescheitert – auch am deutschen Widerstand. Doch selbst nach mehreren Nachbesserungen bleibt die Richtlinie in ihrer beschlossenen Fassung unausgegoren. Seine negativen Folgen dürften weit über die EU hinausgehen. Die mit der Umsetzung verbundenen Kosten sind hoch. Auch

deswegen, da jedes EU-Land die CSDDD ins nationale Gesetz überführen muss, was dann einem Flickenteppich ähneln wird. Die CSDDD in eine Verordnung zu gießen, hätte hingegen ein Level-Playing-Field begünstigt.

Nach einer IW-Umfrage ist inzwischen fast jedes zweite deutsche Unternehmen betroffen. Denn auch kleinere Firmen müssen die Berichtspflichten erfüllen, wenn sie ein größeres Unternehmen beliefern. Selbst in der Gruppe der Unternehmen mit bis zu 49 Mitarbeitern gibt die Hälfte der befragten Unternehmen an, direkt oder indirekt vom Gesetz betroffen zu sein. Mit schwerwiegenden Folgen: Der Standort wird teurer und damit weniger wettbewerbsfähig.



### **Forced Labour Verordnung**

Am 13.03.2024 hat der Rat die Einigung zur Forced Labour Verordnung angenommen. Die Trilogieeinigung wurde Anfang März erreicht. Produkte aus Zwangsarbeit sollen nicht mehr auf dem EU-Binnenmarkt bereitgestellt, verkauft oder von dort aus exportiert werden. In einigen Punkten konnte der Gesetzestext verbessert werden, beispielsweise hinsichtlich der Leitfäden für Unternehmen und der klaren Zuständigkeitsverteilung zwischen Mitgliedsstaaten und der Kommission. Auch die ursprünglich vorgesehene finanzielle Wiedergutmachung für Opfer aus Zwangsarbeit wurde erst einmal nicht gesetzlich verankert. Die Kommission soll in einer Datenbank Informationen über Zwangsarbeitsrisiken sammeln und darin auch Berichte wie z.B. der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) einstellen. Das Inkrafttreten der EU-Verordnung wird voraussichtlich 2025/2026 sein.

### **CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism)**

Bereits im Vorfeld des Inkrafttretens von CBAM wurden einige Fragen zur praktischen Umsetzung an die AHV-Geschäftsstelle herangetragen. Rechtsgrundlage sind die Verordnung (EU) 2023/956 des EU-Parlaments und des Rates und die darauf aufbauende Durchführungsverordnung (EU) 2023/1773 der Kommission, des EU-Parlaments und des Rates.

Seit dem 01.10.2023 gilt eine Berichtspflicht hinsichtlich der Einfuhr bestimmter emissionsintensiver Waren aus Drittländern. Bereits das Zusammentragen der Informationen, welche Emissionen auf welche industriellen Anlagen im Drittland angefallen sind, ist ein extremer und unverhältnismäßiger Aufwand. Das Einstellen der CBAM-Berichte in das Übergangsregister der dafür zu ►



## WIR BEGLEITEN SIE SICHER BIS INS ZIEL!

Wir sind eine vom *JUVE-Handbuch* empfohlene Wirtschaftskanzlei, die unter anderem auf das Zoll-, Exportkontroll- und Transportrecht spezialisiert ist. Zu unseren Mandanten gehören sowohl mittelständische Unternehmen als auch internationale Konzerne. Wir vertreten unsere Mandanten vor Gerichten sowie Behörden und verteidigen in Straf- und Ordnungswidrigkeitenverfahren. Unser Leistungsspektrum umfasst auch die Compliance-Beratung und die Durchführung von individuellen Inhouse-Schulungen.

Sprechen Sie uns an! Gerne stellen wir uns persönlich vor:



**Dr. Nils Harnischmacher**  
Rechtsanwalt  
T: +49 (0) 251 686860-426  
F: +49 (0) 251 686860-429  
Nils.Harnischmacher@hlw-muenster.de



**Dr. Talke Ovie**  
Rechtsanwältin  
T: +49 (0) 251 686860-426  
F: +49 (0) 251 686860-429  
Talke.Ovie@hlw-muenster.de

empfohlen von

**JUVE**



ständigen Behörde, die Deutsche Emissionshandelsstelle (DEHSt), gestaltet sich weiterhin als herausfordernd.

Im Vorfeld hat der AHV NRW zwei Online-Veranstaltungen (AHV Fokus) mit den wesentlichen Inhalten und gesetzlichen Bestimmungen von CBAM und weiterer Rechtsakte im Bereich der Nachhaltigkeitsregulatorik durchgeführt.



### Deforestation / EU-Verordnung über entwaldungsfreie Lieferketten

Die Verordnung (EU) 2023/1115 über entwaldungsfreie Lieferketten ist am 29.06.2023 in Kraft getreten. Sie wird die EU-Holzhandelsverordnung zum 30.12.2024 ablösen. Die neue Verordnung verfolgt im Vergleich zur Forced Labour Verordnung einen produktbezogenen Ansatz. Zuständige Behörde bleibt weiterhin die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE). Betroffen sind u.a. Importe von Rindern, Kakao, Kaffee, Ölpalmen, Kautschuk, Soja und Holz und daraus hergestellte Produkte. Bereits Ende 2024 müssen importierende Unternehmen für ihre Waren nachweisen, dass diese entwaldungsfrei gewonnen und die Rechtsvorschriften des Erzeugerlandes eingehalten werden. Außerdem ist eine Sorgfaltserklärung vorzulegen.

Unternehmen bleibt bis zum 30.12.2024 Zeit, die Vorgaben der Verordnung umzusetzen; KMU bis zum 30.06.2025. Die damit einhergehende Lieferkettentransparenz geht weit über die Vorgaben aus dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) und der EU-Lieferkettenrichtlinie hinaus.

Im direkten Anschluss an die Mitgliederversammlung fand ein Gastvortrag von Herrn Nathanael Liminski, Minister für Bundes- und Europaangelegenheiten, Internationales sowie Medien des Landes NRW zum Thema: NRW und Europa-Regulatorik vs. Wettbewerbsfähigkeit statt. In seinem Impulsvortrag skizzierte Herr Liminski, die aktuellen Herausforderungen für die NRW-Wirtschaft. Der über Jahrzehnte erwirtschaftete Wohlstand lässt sich nur in einem europäischen Kontext sichern. Eine der größten Schwierigkeiten ist es, die Ökonomie mit der Ökologie in Einklang zu bringen. Wenn dies gelingt, haben Europa und somit auch NRW einen Wettbewerbsvorteil durch den Export

weltweit gefragter neuer Technologien. NRW will Industrieregion bleiben! In der sich anschließenden Diskussionsrunde, die von Herrn Flint, Geschäftsführer von link instinct®, geleitet wurde und an der neben dem Minister, Herr Brügge, Kreisdirektor vom Rhein-Kreis Neuss und Herr Erbslöh, Geschäftsführer der C.H. Erbslöh GmbH & Co. KG, teilnahmen, wurde deutlich, dass die nächste EU-Kommission die Wettbewerbsfähigkeit Europas in den Fokus ihres Handelns stellen muss. Hierzu gehören insbesondere der Abbau von Bürokratie und das Zusammenstreichen von Dokumentations- und Berichtspflichten, die sich aus mehreren Rechtsakten ergeben und sich inhaltlich sehr ähneln. Beim anschließenden Get-Together konnten Aspekte der Diskussion weiter vertieft werden.

Quintessenz des Tages war, dass die wirtschaftlichen Herausforderungen für die am Außenhandel beteiligten Unternehmen auf einem hohen Niveau verharren. Wir, die Außenhändler, vereint im Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW e. V.), leisten mit unserem branchenübergreifenden Netzwerk einen wichtigen Beitrag, die vielen Herausforderungen erfolgreich zu meistern. ◀

*Der Artikel über die Mitgliederversammlung entspricht dem Sachstand vom 18.03.2024.*



**Dipl.-Betriebswirt**  
**Andreas Mühlberg**  
Geschäftsführer

**Außenhandelsverband**  
**Nordrhein-Westfalen e.V.**  
Achenbachstraße 28  
40237 Düsseldorf

T +49 211 66 908 28  
F +49 211 66 908 40  
andreas.muehlberg@ahv.nrw  
www.ahv.nrw



# All-In-One KI-Betriebssystem für digitales Marketing

Jetzt Beratungstermin sichern:  
[www.we-trust-in.ai](http://www.we-trust-in.ai)



**2,442,303**

**Bild- & Video-Postings  
erstellt**



**324,130**

**Blogs & Artikel  
geschrieben**



**18,687,502**

**Kommentare geschrieben  
und beantwortet**

## UNSERE KUNDEN PROFITIEREN VON:



**Massiver  
Effizienzsteigerung**



**Automatisierung  
von Vertrieb**



**Bis zu 80%  
Kosteneinsparung**



**Automatisierung  
von Kommunikation**



**Automatisierung von  
Marketing**



**Automatisierung von  
Ausschreibungen**



**AHV Mitglieder erhalten exklusive  
Upgrades und Sonderkonditionen**

# Compliance in Trade Finance

Text: Matthias Walter

**Trade Finance ist ein wesentlicher Bestandteil des globalen Handels. Es umfasst eine Vielzahl von Finanzinstrumenten und Dienstleistungen, die den Handel von Waren und Dienstleistungen zwischen verschiedenen Ländern erleichtern. Diese Instrumente und Dienstleistungen bieten den beteiligten Parteien Schutz und finanzielle Sicherheit, minimieren Risiken, gewährleisten Liquidität. Compliance spielt in diesem Bereich eine entscheidende Rolle, um sicherzustellen, dass alle Transaktionen im Einklang mit den nationalen und internationalen Vorschriften und Standards durchgeführt werden.**



© Gerd Altmann / Pixabay

Compliance bezieht sich auf die Einhaltung von Gesetzen, Vorschriften und internen Richtlinien. Im Trade Finance Geschäft bedeutet dies, dass alle Beteiligten – wichtig hierbei: sowohl Unternehmen als auch Finanzinstitute losgelöst voneinander - sicherstellen müssen, dass alle Geschäfte den geltenden regulatorischen Anforderungen entsprechen. Diese können sich auf verschiedene Aspekte wie z.B. Geldwäschebekämpfung, Terrorismusfinanzierung, Sanktionen, Korruptionsbekämpfung und steuerliche Transparenz beziehen. Die Einhaltung dieser Vorschriften ist nicht nur aus rechtlichen Gründen wichtig, sondern auch um das Vertrauen der Geschäftspartner und der Öffentlichkeit zu gewährleisten. Nichteinhaltung kann zu rechtlichen Konsequenzen mit schweren Strafen oder Rufschädigung führen.

## Know Your Customer

Einer der zentralen Aspekte von Compliance in der Handelsfinanzierung ist die Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung. Finanzinstitute sind verpflichtet, ihre

Kunden gründlich zu überprüfen und verdächtige Aktivitäten zu melden. Dies umfasst die Implementierung eines Know Your Customer (KYC)-Verfahrens, das sicherstellt, dass die Identität der Kunden und ihre Geschäftstätigkeiten verifiziert und dokumentiert werden. Des Weiteren müssen Finanzinstitute Systeme zur Transaktionsüberwachung einsetzen, um ungewöhnliche oder verdächtige Muster zu erkennen, die z.B. auf Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung hinweisen könnten.

### Sanktionslisten

Ein weiterer wichtiger Compliance-Bereich betrifft Sanktionen und Embargos, die sowohl von nationalen als auch internationalen Behörden verhängt werden. Unternehmen und Finanzinstitute müssen sicherstellen, dass sie keine Geschäfte mit – in welcher Art auch immer – sanktionierten Ländern, Organisationen oder Einzelpersonen tätigen. Die Nichteinhaltung von Sanktionen und Embargos kann schwerwiegende rechtliche und finanzielle Konsequenzen nach sich ziehen. Zur Einhaltung müssen Unternehmen und Finanzinstitute umfangreiche Sanktionslisten überwachen und sicherstellen, dass sie nicht gegen bestehende Beschränkungen verstoßen. Dies erfordert oft den Einsatz spezialisierter Softwarelösungen, die kontinuierlich aktualisierte Sanktionslisten prüfen und Transaktionen dagegen abgleichen. Auch die Dual-Use-Verordnung gilt es im Rahmen von Im- und Exporten sowie Transiten zu beachten. Mithin muss auch eine solide Güterprüfung erfolgen.

### Kein Allheilsbringer

Ein Blick auf die Entwicklungen auf die Situation in der Ukraine zeigt, wie schnelllebig Compliance sein kann. Inzwischen wurde eine Vielzahl von Sanktionspaketen – aktuell das 14. – gegen Russland und Weißrussland erlassen, die auch die Themenfelder Umgehungstatbestand und Transportrouten einschließen. Für Finanzinstitute ist es daher unerlässlich, weitergehende Informationen im Rahmen der Abwicklung einzelner Transaktionen zu erhalten. Dabei helfen einerseits Vorabinformationen zu Geschäften sowie Lieferdokumente, die beispielsweise unter Akkreditiven präsentiert werden. Andererseits werden mitunter weitergehende Erklärungen seitens des Im- oder Exporteurs beigezogen, um zum Beispiel den Endverbleib der Ware zu dokumentieren, Aussagen zu Transportrouten zu treffen oder diese gar zu belegen. Ein klares Ziel der EU-Embargos gegen Russland und Belarus ist es, Umgehungen von Sanktionen herauszufiltern und zu verhindern. Die bei Unternehmen „beliebte“ No Russia Clause / No Belarus Clause ist auf keinen Fall ein Allheilsbringer zur Lösung des Problems.

### Fazit

Compliance ist gekommen, um zu bleiben. Es ist unerlässlich, um die Integrität des globalen Handels zu wahren und die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften sicherzustellen. Compliance geht jeden an – und zwar persönlich! An dieser Stelle auch noch einmal der Hinweis: Banken prüfen Transaktionen im Eigeninteresse. Das entbindet Unternehmen nicht von der Pflicht, eigenständig für die Einhaltung sämtlicher Regularien zu sorgen. Die Einhaltung der Vorschriften wird mehr und mehr durch Banken hinterfragt. Eine fehlende Compliance-Kultur stellt aus Banksicht ein Risikomerkmäl dar.

Die Einhaltung von Compliance-Vorschriften in Trade Finance ist komplex und stellt Unternehmen und Finanzinstitute vor zahlreiche Herausforderungen. Sich ständig ändernde Vorschriften erfordern die Notwendigkeit einer kontinuierlichen Überwachung und Schulung von Mitarbeitern sowie den Einsatz geeigneter Technologien zur Überwachung und Durchsetzung von Compliance-Maßnahmen. Eine mögliche Lösung besteht darin, nicht nur in moderne Compliance-Management-Systeme, die automatisierte Überwachungs- und Berichtsfunktionen bieten, sondern auch in gut ausgebildete Mitarbeiter in ausreichender Anzahl zu investieren. Ein höchst verlässlicher Indikator ist jedoch oftmals das Bauchgefühl jedes Einzelnen! ◀

*„Die bei  
Unternehmen  
beliebte  
No Russia Clause /  
No Belarus Clause  
ist auf keinen Fall  
ein Allheilsbringer  
zur Lösung des  
Problems.“*



#### **Matthias Walter**

Head of Trade Finance Region  
West

#### **Commerzbank AG**

40213 Düsseldorf

T +49 211 827 2294  
matthias.walter@  
commerzbank.com  
www.firmenkunden.  
commerzbank.de

# Künstliche Intelligenz im Außenhandel

## Anwendungsfall im Bereich der Zolltarifizierung

Text: Christopher Sievers und Dominik Organistka



Quelle: OpenAI (www.chatgpt.com), dieses Bild wurde mit Hilfe künstlicher Intelligenz auf Basis DALL-E erstellt

**Die künstliche Intelligenz (KI) hat in den letzten Monaten eine beeindruckende Entwicklung durchlaufen. Neue Durchbrüche in der KI-Forschung und deren Implementierung haben dazu geführt, dass immer mehr Branchen von den Vorteilen der Technologie profitieren können.**

Ein gutes Beispiel für neue „Use Cases“ von KI ist das Thema Zolltarifizierung, ein Bereich, der traditionell als komplex, fehleranfällig und zeitaufwändig gilt und ein hohes Maß an Fachwissen erfordert. Die Zolltarifizierung ist ein wesentlicher Bestandteil des internationalen Handels. Unternehmen müssen sicherstellen, dass ihre Waren korrekt in den Zolltarif eingereiht und mit den korrekten Zollsätzen versehen werden, um Geldstrafen und Verzögerungen zu vermeiden.

Durch den Einsatz von KI-basierten Tools können Unternehmen diesen Prozess erheblich vereinfachen.

### **Fallstudie: Entwicklung des TariffPilot – Ein Beispiel für den Einsatz von KI in der Zolltarifizierung**

Ein Beispiel für die Anwendung von KI in der Zolltarifizierung ist das Tool „TariffPilot“ (<https://www.tariffpilot.com/de/>), das von uns Autoren in den letzten Monaten zunächst als internes Innovationsprojekt gestartet und dann aufgrund der dynamischen Entwicklung und des positiven Feedbacks zu einem Software-as-a-Service-Produkt weiterentwickelt wurde.

### **Was muss ein KI-Zolltarifizierungstool leisten?**

Ausgangspunkt für die Entwicklung des TariffPilot waren die Ansprüche, die wir als Experten an eine KI-gestützte Zolltarifizierungslösung stellen.

**Nachvollziehbarkeit:** Die Tarifizierung steht im Fokus einer jeden Zollprüfung. Daher ist es nicht nur wichtig, die richtigen Zolltarifnummern für Waren zu ermitteln, sondern auch die Überlegungen und den Weg zum Tarifizierungsergebnis zu dokumentieren und revisionssicher zu archivieren.

**Warenansprache:** Das Sammeln der notwendigen Informationen zu einem Produkt, die sogenannte Warenansprache, stellt oftmals den größten zeitlichen Aufwand dar. Künstliche Intelligenz sollte in der Lage sein, selbstständig Informationen zu recherchieren oder diese aus Dokumenten/Bildern zu extrahieren.

**Rechtliche Würdigung:** Zolltarifizierung ist mehr als das bloße Einordnen von Waren in einen Warenkatalog. Der Zolltarif hat gesetzlichen Charakter, was in den Allgemeinen

Vorschriften für die Auslegung der Kombinierten Nomenklatur zum Ausdruck kommt. Daher ist es zwingend notwendig, dass eine KI-Lösung diese strikt befolgt, vorrangig die Anmerkungen zu Abschnitten/Kapiteln (sog. lex specialis) berücksichtigt und Erläuterungen als Hilfestellung nutzt.

**EBTI-Datenbank:** Verbindliche Zolltarifauskünfte (vZTA) sind eine gute Hilfestellung, um die Einreihungsauffassung der Zollverwaltungen und deren rechtliche Begründung einzusehen. Eine KI-Lösung muss vergleichbare Auskünfte anhand der Warenbeschreibungen ermitteln, anzeigen und die Ergebnisse vergleichen können (jedoch nicht als Einreihungsgrundlage verwenden).

**Massentarifierung:** KI-gestützte Zolltarifizierungslösungen müssen in der Lage sein, Anfragen auch in Masse, als sogenannte Massentarifierung, bearbeiten zu können.

### Herausforderungen bei der Umsetzung – Zollstock = Behausung von Zollbeamten?

Im Vergleich zur klassischen Beratungstätigkeit stellt die agile Entwicklung eines KI-Tools, wie wir erleben dürfen, einen starken Kontrast dar.

**Auswahl der richtigen Modelle:** Die Arbeit mit KI-Modellen bedeutet vor allem Testen. Aufgrund der Vielzahl der heutigen Modelle gilt es, deren Stärken zu erkennen und zielgerichtet einzusetzen. Das Beispiel des Zollstocks aus Holz ist dabei Sinnbild unserer ersten Tarifierungsversuche geworden: Wir erhielten als Antwort nicht das erwartete Längenmessinstrument, sondern einen Vergleich mit einem Bienenstock („Behausung von Zollbeamten“).

**Anmerkungen und Erläuterungen:** Damit Rechtsgrundlagen und Erläuterungen bei der Tarifierung berücksichtigt werden, müssen diese zielgerichtet den KI-Modellen zur Verfügung gestellt werden. Die Masse an Texten kann, ähnlich wie bei einem Menschen, die KI überfordern und zu mangelhaften Ergebnissen führen.

**Reproduzierbarkeit:** Anders als bei dem Schreiben von Texten sollen Tarifierungsbegründungen keine sprachlichen Variationen enthalten oder Tarifierungsergebnisse nicht der künstlerischen Freiheit unterliegen.

**Prompt-Engineering:** Die Ansprache der Modelle, das sog. Prompt-Engineering, ist eine junge Disziplin. Anders als bei der klassischen Programmierung können den KI-Modellen Befehle sprachlich übermittelt werden, die zum Teil auch motivierende oder sogar drohende Eingaben enthalten.

### Vorteile des Einsatzes von KI-basierten Zolltarifizierungstools

Der Einsatz von KI-basierten Zolltarifizierungstools wie TariffPilot bietet zahlreiche Vorteile. Neben der offensichtlichen Zeitersparnis ist auch die Genauigkeit zu nennen. KI-basierte Systeme können zu einer höheren Präzision bei der Zolltarifizierung beitragen und das Risiko von Fehlern minimieren.

Zudem ermöglicht der Einsatz von KI eine bessere Skalierbarkeit. Unternehmen, die eine große Anzahl von Produkten importieren oder exportieren, können durch die Nutzung von KI-basierten Lösungen ihre Kapazitäten erhöhen, ohne dass dies zu einem Anstieg der Arbeitsbelastung führt.

### Fazit

Die rasante Entwicklung der künstlichen Intelligenz bietet enorme Potenziale für verschiedene Branchen und Fragestellungen, einschließlich der Zolltarifizierung. Tools wie TariffPilot zeigen, wie KI genutzt werden kann, um komplexe und zeitaufwändige Prozesse zu optimieren. In Zeiten von Fachkräftemangel und Kostendruck kann der Einsatz von KI in der Zolltarifizierung ein entscheidender Wettbewerbsvorteil sein. ◀

## Kann KI Zolltarifizierung?



**Christopher Sievers, M.A.**  
Partner (AWB) und Geschäftsführer (TariffPilot GmbH)



**Dominik Organistka**  
Diplom-Finanzwirt  
Manager (AWB) und  
AI Engineer (TariffPilot GmbH)

**AWB Consulting GmbH**  
Piusallee 76  
48147 Münster

T +49 251 14 98 16 60  
F +49 251 14 98 16 79  
info@awb-international.de  
www.awb-international.com



# Ruhrtriennale

## 2024-2026

Interview mit dem Intendanten Ivo Van Hove

Interview: Redaktion AHV Magazin



© Thomas Berns, Ruhrtriennale

**Ivo Van Hove wurde 1958 in Heist-op-den-Berg (Belgien) geboren und zählt seit Jahren zu den renommiertesten europäischen Regisseuren. Seine Theater- und Opernproduktionen wurden und werden hochgelobt und gelten als bahnbrechend. Zusammen mit dem Bühnenbildner und Lichtdesigner Jan Versweyeld gründete er 1981 die Theatergruppe AKT. Es folgte die Generalintendanz am Zuidelijk Toneel in Eindhoven, die künstlerische Leitung des Holland Festivals 1987-2004. Von 2001 bis 2023 fungierte Van Hove als künstlerischer Leiter des Internationaal Theater Amsterdam (ITA), bevor er die Intendanz der Ruhrtriennale übernahm. Er arbeitete zusammen mit David Bowie an der Weltpremiere von Lazarus und mit Bryan Cranston (Breaking Bad), der die Hauptrolle in seiner Inszenierung Network am National Theater London und am Broadway spielte.**

Ivo Van Hove gewann für seine Arbeit zahlreiche Preise, unter anderem zwei Olivier Awards sowie zwei Tony Awards in den Kategorien beste Regie und beste Wiederaufnahme eines Theaterstücks für *Ein Blick von der Brücke* von Arthur Miller. Mit Isabelle Huppert inszenierte er *La Ménagerie de Verre*, mit Jude Law *Obsession*, basierend auf dem Film von Luchino Visconti, und *Antigone* besetzte er mit Juliette Binoche.

Die Ruhrtriennale, das Festival der Künste gefestigt in Nordrhein-Westfalen, gilt als eines der wichtigsten Theaterfestivals in Europa. Exzellente darstellende und bildende Künstlerinnen und Künstler aus aller Welt finden sich bei der Ruhrtriennale ein, wo auch die einzelnen Schauplätze als atemberaubend gelten. Orte der Stahlindustrie und des Bergbaus

mit ihren Maschinenhäusern und teils riesigen Hallen verleihen Schauspiel, Musiktheater, Tanz und musikalischen Aufführung einen ganz besonderen Rahmen. Ein idealer Ort für Ivo Van Hove für seine dreijährige Intendanz bei der Ruhrtriennale 2024 – 2026. Seine diesjährige Eröffnungsproduktion *I Want Absolute Beauty* war komplett ausverkauft und mit rund 6.700 ausgegebenen Tickets die erfolgreichste Eröffnungsproduktion in der Geschichte der Ruhrtriennale.



Produktion für Kinder: „Little Ears, Tiny Feet“ Theater De Spiegel  
(© Björn Hickmann, Ruhrtriennale 2024)

**Redaktion:** Die Ruhrtriennale ist eines der renommiertesten internationalen Theater- und Kulturfestivals Europas, das Menschen von überall hier zusammenbringt. Ist dies ein Grund für Ihre Zusage zur Intendanz der Festspiele von 2024 bis 2026?

**Ivo Van Hove:** Für mich gab es mehrere Gründe: Die Ruhrtriennale ist ein weltweit einzigartiges Festival, denn es findet in den atemberaubenden Hallen der Stahlindustrie und des Bergbaus statt und zelebriert diese. Diese Hallen sind Kathedralen der Industriekultur, die einen spannenden räumlichen Kontext bilden und dem Publikum eine einzigartige Erfahrung bieten. Der zweite Grund war, dass hier viele Kreationen im Sinne der Gründungs-idee von Gerard Mortier präsentiert werden, also Produktionen, die spartenübergreifend in den Dialog mit den Aufführungsorten gehen. Der dritte Grund war, dass es Tanz, Theater, Musiktheater, Konzerte, Gemeinschaftsprojekte, Ausstellungen und vieles mehr gibt. Es ist ein echtes multidisziplinäres Festival.

**R:** Sie haben auch schon früher für die Ruhrtriennale inszeniert. Konnten Sie, im Vergleich zu früher und dem ersten Jahr Ihrer Intendanz, Änderungen beim Publikum feststellen?

**IVH:** Es gibt eine große Gruppe treuer Besucher:innen, die die Ruhrtriennale schätzen und ihr verbunden sind, aber ich möchte das Festival auch für neue Besuchergruppen öffnen. Da ich dazu neige, auch Produktionen zu präsentieren, die auf Pop- und Rockmusik basieren, zieht das auch ein neues und teilweise jüngeres Publikum an, das hoffentlich zu treuen und neugierigen Besuchern für zukünftige Festivals wird.

**R:** Ihre Inszenierungen gastierten bei internationalen Festivals rundum die Welt, zumeist an sehr besonderen Spielorten. Sehen Sie sich als „Außenhändler“ der Kultur, der darstellenden Künste?

**IVH:** Da ich Belgier bin, war das Bedürfnis, über die Grenzen unseres kleinen Landes hinauszuschauen, von Anfang an da. Schon in den 80er Jahren wurden wir zur Biennale von Venedig eingeladen und Anfang der 90er Jahre begannen wir in Deutschland am Schauspielhaus Hamburg und in Stuttgart zu arbeiten. Seitdem ging es Schlag auf Schlag. Wir haben in Australien, Süd- und Nordamerika, Europa und Nordafrika gespielt. Gleichzeitig führte ich Regie bei Theaterproduktionen in London, New York am und außerhalb des Broadways, in Paris am L'Odéon und an der Comédie Française und bei Opern an der Pariser Oper, La Monnaie Brüssel, Festival Aix en Provence, an der Komischen Oper, der Amsterdamer Oper und der Metropolitan Opera. Ich habe keine Angst vor neuen Herausforderungen und ich möchte die Verbindungen zu anderen Ländern und Kulturen erkunden.

**R:** Ihr Thema der nun gestarteten Ruhrtriennale lautet „Longing for Tomorrow“. Wohin geht, reicht dieses Verlangen? Ist es mit der Hoffnung auf Frieden durch Kunst und Kultur verbunden?

**IVH:** Mit diesem Motto habe ich versucht, die Menschen dazu zu bringen, darüber nachzudenken oder zu träumen, wie sie sich die Zukunft vorstellen. Um etwas zu erreichen, braucht man ein Ziel, einen Ehrgeiz, eine Vision von der Zukunft. Ich möchte das nicht auf das beschränken, was ich mir wünsche.

**R:** Sie haben mit dem neuen Literaturformat „Brave New Voices“ eine Plattform für junge und starke Autorinnen und Autoren angeboten. Wie kamen die Gespräche beim Publikum an? Was war für Sie am Interessantesten?

**IVH:** Die Künstler:innen waren sehr unterschiedlich, interessant waren sie alle. Édouard Louis war beim Publikum sehr beliebt, da er leidenschaftlich über seine Arbeit spricht und noch über seine Gedanken nachdenkt, während er spricht. Sivan Ben Yishai hat eine aktivistischere Art des Denkens und Schreibens. Sie möchte zum Beispiel gar nicht von der Zukunft träumen, da sie der Meinung ist, dass wir uns auf das Heute konzentrieren sollten. Sie hat uns alle zum Nachdenken gebracht, was ich sehr mag. ►

**R: Wie wollen Sie junge Menschen für Literatur und Theater auch in Zukunft begeistern?**

**IVH:** Ich möchte das beste und packendste Theater, Tanz, Musiktheater zeigen, das möglich ist. Für mich haben die Filme von Rainer Werner Fassbinder, die frühe Arbeit der Wooster Group, wo ich zum ersten Mal Video in einer Theaterproduktion sah und den fabelhaften Schauspieler Willem Dafoe nur wenige Meter von mir entfernt live auf der Bühne, die frühen Produktionen von Peter Stein, wo ich die Bedeutung der Dramaturgie entdeckte, und die Arbeit des Franzosen Patrice Chéreau, der Theater-, Opern- und Filmemachen miteinander verband, meinen Blick auf die Welt und auf mich selbst verändert und mich enorm inspiriert. Ich hoffe, dass junge Menschen bei der Ruhrtriennale auch solche Momente und Inspirationen erleben können.

**R: Wie sehen Sie das Klima für das Theater in Deutschland, im Vergleich mit anderen Ländern?**

**IVH:** Was Deutschland einzigartig macht, ist, dass das System der Stadt- und Staatstheater und der freien Bühnen viele potentielle Räume für Regisseur:innen bietet, um sich zu entwickeln. Es ist an sich ein wunderbares System, um neue junge Regisseur:innen, Schauspieler:innen, Bühnengestalter:innen zu entdecken und gleichzeitig Platz für Künstler:innen zu haben, die sich in der Mitte ihrer Karriere befinden oder auf das Ende ihrer Karriere zubewegen. Ich denke, das ist eine wunderbare Mischung!



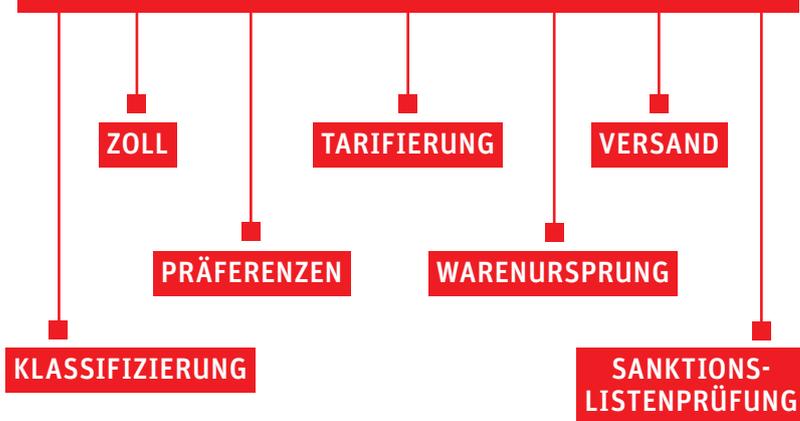
*Bérénice“ Tragödie von Jean Racine bei der Ruhrtriennale mit Isabelle Huppert (© Jean Michel Blasco)*

**R: Und wie sieht Ihr Blick in die Zukunft aus?**

**IVH:** Ich hoffe, dass in einer Zeit, wo die Selbstverwirklichung und das Durchsetzen der eigenen Interessen für viele Priorität ist, wir fähig sein werden, auch eine Gemeinschaft zu sein, wo wir einander nicht als Feinde oder Fremde sehen, sondern freundschaftlich miteinander umgehen und einander beschützen und unterstützen. Das Ich und das Wir sollten ins Gleichgewicht kommen.

**R: Wir danken für das Interview und wünschen für die kommenden Jahre noch viel Erfolg. ◀**

# MEHR VERNETZUNG FÜR MEHR MEHRWERT



dbh perfektioniert digitale Supply Chain Prozesse.  
Auch die Ihres Unternehmens!  
[www.dbh.de/mehr-mehrwert](http://www.dbh.de/mehr-mehrwert)





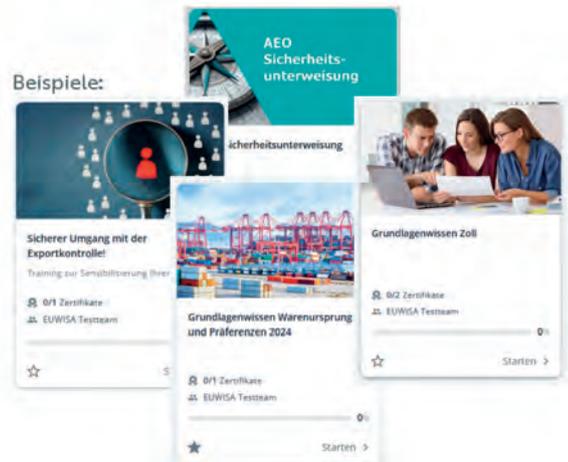
## EUWISA – Ihre Akademie für: Ihr Wissen, Ihre Sicherheit und Ihre Zukunft. Kompetenz in Luftsicherheit, Zoll, Exportkontrolle und Gefahrgut.

Ihr verlässlicher Partner für hochwertige Schulungen. Lernen, wie es zu Ihnen passt – online, im Web-Seminar, bei Ihnen vor Ort oder bei uns in Tagungsräumen. Mit Klarheit, Fairness und Vertrauen schaffen wir die Grundlage für Ihren beruflichen Erfolg.

### Entdecken Sie unsere exklusiven E-Learnings in Zoll & Exportkontrolle!

Stellen Sie sich vor, wie Ihre Mitarbeiter mit flexiblen Lizenzmodellen optimal geschult werden – ganz nach ihrem individuellen Wissensstand.

Effizient, kostensparend und perfekt in den Arbeitsalltag integrierbar.



### Demnächst neu bei EUWISA: ZollKompakt!

Mit **ZollKompakt** bieten wir Ihnen ein neues E-Learning-Format, das wichtige Informationen liefert – kurz, prägnant und praxisnah. Egal, ob es um Warenursprung, Präferenzen oder Zollwert geht, **ZollKompakt klärt zentrale Fragen: „Was ist...?“, „Wann wird es angewendet?“ und „Was passiert bei Nichtanwendung?“**



Sind Sie bereit, Ihre Zollkenntnisse auf das nächste Level zu heben? Dann sprechen Sie mich gerne an.



Ute Friedrichsen  
Fon: +49 5151 989391  
E-Mail: ute.friedrichsen@euwisa.com



# Herausforderung internationale Wettbewerbsfähigkeit

Zum Start der neuen EU-Legislaturperiode

Text: Eva Faulenbach



**Das wohl wichtigste Projekt der vergangenen EU-Legislaturperiode war der Green Deal. Mit einer ambitionierten Strategie soll die Europäische Union erfolgreich zu Wachstum und Klimaneutralität im Jahr 2050 geführt werden. Die europäischen Gesetzgeber haben zu diesem Zweck mit dem Fit-for-55-Paket und weiteren legislativen Maßnahmen wegweisende Initiativen ergriffen. Die große Herausforderung für die neue Legislaturperiode lautet internationale Wettbewerbsfähigkeit. Dafür hat Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen unter anderem einen Clean Industrial Deal während der ersten 100 Tage des Mandats angekündigt.**

Mit dem Green Deal soll die europäische Wirtschaft bis 2050 klimaneutral, ressourceneffizient und wettbewerbsfähig werden. Die vergangenen Jahre waren – neben der grünen und der digitalen Transformation - durch mehrere schwerwiegende, teils gleichzeitige, Krisen geprägt. Die Covid-19 Pandemie hat die globale Wirtschaft empfindlich getroffen und Lieferketten massiv gestört. Der völkerrechtswidrige Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine hat die daraus resultierenden Probleme teils vergrößert und zudem die Energiepreise massiv steigen lassen. Zugleich ist der Wettbewerb mit anderen internationalen Standorten merklich rauer geworden. Trotz und auch gerade wegen dieser Gemengelage gilt es, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen. Aus diesem Grund rückt die europäische Politik nun ergänzend zur klimaneutralen Transformation die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie in den Mittelpunkt ihres Wirkens.

*„Für eine erfolgreiche Fortschreibung des Green Deals wird es im Wesentlichen darauf ankommen, eine ganzheitliche Industriepolitik zu entwerfen, die Nachhaltigkeit und Wettbewerbsfähigkeit besser vereint.“*

In der neuen Legislaturperiode wird es darauf ankommen, einen Rahmen für europäische Unternehmen zu schaffen, der es möglich macht, den Transformationsweg zur Klimaneutralität erfolgreich weiter zu gehen. Neben Nachhaltigkeit, Innovation und Wachstum gilt es nun, den Blick stärker auf Produktivität sowie qualifizierte Arbeitskräfte zu werfen. Denn gerade diese Aspekte werden in den nächsten Jahren im globalen Wettbewerb der Wirtschaftsräume und –Systeme wichtig sein.

Entscheidend werden dabei viele – möglicherweise vermeintlich kleinere - Stellschrauben sein, die das europäische Unternehmensumfeld ausmachen. Sie reichen von der Weiterentwicklung und Vertiefung des Binnenmarktes mit der überfälligen Einrichtung eines einheitlichen europäischen Kapitalmarktes, der sicheren Verfügbarkeit von Rohstoffen und Energie, einer zukunftsfesten Infrastruktur, einem Rechtsrahmen, der Wachstum und Transformation ermöglicht und die bürokratischen Lasten reduziert, der Qualifizierung und Anwerbung von Fachkräften bis zu einer zielorientierten Handelspolitik, die auf besonders wettbewerbsrelevante Bereiche fokussiert sind, um die Blockaden bei der leider handlungsunfähigen WTO abzufedern. Dazu zählt insbesondere auch, wie von Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen angekündigt, eine auf Zukunftstechnologien ausgerichtete – und wo nötig mit Unterstützung der Europäischen Union geförderte – Fertigungsbasis wie auch europäische Leitmärkte für die Entwicklung und Herstellung klimaneutraler Technologien.

Ebenso müssen – angesichts der Entwicklungen in anderen globalen Wirtschaftsräumen – Anreize für Investitionen in der EU verbessert und das hiesige Regelungsumfeld unkomplizierter und effektiver werden. Es muss – bei Wahrung der Integrität des Binnenmarktes – dafür gesorgt werden, dass im internationalen Wettbewerb jene EU-Standorte gefördert werden können, die konkurrenzfähig sind. Dazu gehört auch ein ermöglichendes Beihilferecht.

In den kommenden Monaten werden die Weichen für die Entwicklung Europas in den kommenden Jahrzehnten gestellt. Für eine erfolgreiche Fortschreibung des Green Deals wird es im Wesentlichen darauf ankommen, eine ganzheitliche Industriepolitik zu entwerfen, die Nachhaltigkeit und Wettbewerbsfähigkeit besser vereint.

Wir Europäerinnen und Europäer wissen, Einheit in Vielfalt ist fordernd. Oftmals macht das Entscheidungsprozesse komplizierter. Dieses europäische Prinzip birgt aber auch enorme Potenziale. Das gilt gerade dann, wenn wir es schaffen, auf diesem Weg die verschiedensten Bedürfnisse miteinander in Einklang zu bringen. ◀



**Eva Faulenbach**

Referatsleiterin Grundsatzfragen des Europarechts, EU-Koordinierung

**Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen**

Referat 211 – Grundsatzfragen des Europarechts, EU-Koordinierung  
Berger Allee 25, 40213 Düsseldorf

T +49 211 61 772 297  
eva.faulenbach@mwiki.nrw.de  
referat211@mwiki.nrw.de  
www.wirtschaft.nrw

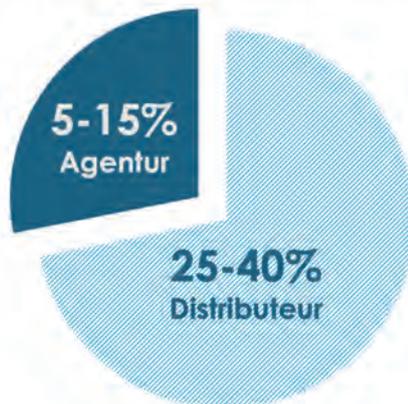
# Top Produkte - Auftrag weg

Text: Harry Flint

**Erfolgreiche Geschäfte auf globalen Märkten brauchen gute Beziehungen im Außenhandel. Unternehmen brauchen Insider als Partner auf ihren globalen Zielmärkten. Vertriebsagenturen sind die neuen Handelsvertreter.**

„In der digitalisierten Welt erschließen sich Märkte schnell online. Die Recherche gelingt schneller, die Beschaffung scheint ein Kinderspiel, den Vertrieb übernehmen Webshops und Kunden bestellen wie von selbst.“ So könnte es klingen, wenn man dem aktuellen Trend im B2C Business über die Schulter schaut.

## Margen im Vertrieb



Grafik: [www.linkinstinct.com](http://www.linkinstinct.com)

Doch im B2B bei Investitionsgütern stellt das internationale Geschäft ganz andere Herausforderungen. Es reicht nicht, sein Produkt auf den Markt zu bringen und davon auszugehen, dass dieser Markt es auch direkt ordert. Eine Landesvertretung durch einen Distributoren war jahrzehntelang das Rezept für einen Abverkauf über Wiederverkäufer. Der Großhändler kaufte die Ware ein, lagerte diese, bot eine Lieferlogistik und gewährt lückenlose Verfügbarkeit. Schließlich bekam er dafür die klassische Distributionsmarge (meist 25-40%). Funktioniert das noch?

Die Transparenz durch das Internet und globale Beschaffungsquellen braucht heute deutlich mehr, als nur das top Produkt – den Auftrag schnappt häufig zuvor ein anderer weg. Der Trend geht weg von der Distribution in Richtung eines Direktvertriebes über eine neue Form des Agenturmodells.

Der Wert des Handelsvertreters gewinnt hier wieder eine völlig neue Bedeutung. Er fungiert in der neu interpretierten Rolle einer Vertriebsagentur.

### Zwei Beispiele aus der Praxis:

#### 1. EU-Ausrüstungen für Reinräume der Pharma und Biotech

Ein jahrzehntelang etablierter Hersteller von speziellen und weltweit patentierten Wägezellen ist für diese auf seinem heimischen Markt bekannt und bestens eingeführt.

Die Technologie sichert ihm einen Vorsprung im Wettbewerb. Versuche, den nationalen Erfolg auf internationale Märkte zu übertragen, gestalteten sich schwierig. Zu komplex, zu erklärungs- und präsentationsbedürftig sind diese branchenspezifischen Nischenprodukte.

Die Etablierung von EU-weit aktiven Distributoren für die Lagerung der in vielen Varianten auslegbaren Wägezellen wird für die herstellereigene Vertriebsleitung zur Herkulesaufgabe. Die Lösung kann hier die schlanke Kontraktierung einer Landesvertretung sein, die im Rahmen ihrer Marktbereitung die Interessen des Herstellers vertritt und die Produkte dorthin platziert, wo diese auch benötigt werden. Eine gemeinsame Offensive über (Haus-)Messen und Produktvorführungen bringt den Erfolg.

Die agil handelnde Vertriebsagentur kennt die branchenrelevanten Bedarfe und hat insbesondere muttersprachliche Vorteile in der Kommunikation gegenüber dem Hersteller.

## Vorteile einer Vertriebsagentur

<p><b>Präsenz</b></p> <p>Die Agentur ist dort, wo der Kunde ist und spricht seine Sprache.</p>	<p><b>Regulatorik</b></p> <p>Die Agentur hilft zielorientiert bei Spezifikationen, Konformitäten, und Ausschreibungen.</p>
<p><b>Repräsentanz</b></p> <p>Die Agentur vertritt den Hersteller auf dem Zielmarkt kompetent und zuverlässig.</p>	<p><b>Augenhöhe</b></p> <p>Die externe Vertriebsagentur wirkt wie ein interner Teil des Herstellers auf Augenhöhe.</p>
<p><b>Service vs. Lager</b></p> <p>Die Agentur definiert sich nicht primär über ihre Lagerbestände, sondern über Ihre Kunden-Dienstleistungen.</p>	<p><b>Kosten</b></p> <p>Effizientere Vertriebs-Margen ermöglichen dem Hersteller wettbewerbsfähigere Preispunkte.</p>

Grafik: www.linkinstinct.com

## 2. US-Ausrüstungen für die Wasserstoffindustrie

„Numbers count“ – so hört man es immer wieder klingen bei den Quarter-Meetings. Nur, wenn die (Verkaufs-)Zahlen stimmen, dann funktioniert das Geschäft.

Was einerseits logisch klingt birgt in der Praxis eine große Gefahr. Verkaufen um des Verkauften willens macht nicht den Kunden, nur den Hersteller glücklich. US-Unternehmen denken in Quartalen und absoluten Zahlen, gehen wenig strategisch auf die Bedürfnisse ihrer Kunden ein. „Hauptsache der Plan ist erfüllt“ – so kann man vielleicht Software und Serviceverträge oder E-Autos in den Markt liefern, aber wohl kaum

anspruchsvolle Industrieausrüstungen für die große Produktionsanlagen platzieren.

Wasserstoff als Rohstoff für die Energieerzeugung setzt einen Megatrend – man geht bereits von maximalem Verkaufserfolg seitens der US-Anbieter auf europäischen Märkten aus. Auch hier sollten deutsche Distributoren Waren vorordern und durchverkaufen in diesem noch stark entwicklungsgetriebenen Bereich. Der Importeur soll sich und sein Handeln selbst vorfinanzieren und vom reinen Abverkauf leben. Doch wie soll er die hierfür nötigen Erträge erwirtschaften? Es wird Zeit, hier umzudenken.

Eine Reinkarnation des Handelsvertreters in Form der neuen Vertriebsagentur durchdringt auch hier den Markt. Der Hersteller setzt einen von ihm mandatierten Partner ein, der vergleichbar eines internen Mitarbeiters den Verkauf verantwortet. Er kennt sich vor Ort aus, erreicht die Einsatzgebiete und hat landesspezifische Gepflogenheiten intus.

### Marge zählt: Distributeur versus Handelsagentur

Der klassische Weg des Großhändlers erfordert einen hohen Kalkulationsaufschlag, noch bevor der Wiederverkäufer die Ware bezieht und dem Endkunden ausliefert.

Moderne Direktvertriebsstrukturen via Handelsagentur lassen sich wirtschaftlicher darstellen. Fix monatlich mandatiert leistet die Vertriebsagentur die Repräsentanz auf dem Zielmarkt und kann mit einer erfolgsabhängigen Vertriebsprovision von 5-15% auf den Verkaufspreis agieren. Ein großes Einsparpotenzial für den Hersteller, was direkt marktfähigeren Endpreisen zugutekommen kann.

### Kundenbetreuung versus Lieferantenbetreuung.

Kam es früher auf die reine Produktperformance, Lieferverfügbarkeit und Preisstellung an, müssen heute vielschichtig Faktoren berücksichtigt werden. Dem Mittler des Geschäftes wird in hohen Massen die Aufgabe zu teil, zwischen den Interessen von Anbieter und Kunde beiden Seiten gerecht zu werden. Die Aufgabe besteht nicht zuletzt darin, die Repräsentanz im Auftrag der Marke so zu gewährleisten, dass der Anbieter mit seiner Brand und seinem Portfolio auch ansprechend dargestellt wird. Marketing, Kommunikation gehören hier genauso zur Aufgabe wie der klassische Vertrieb an sich.

### Die EU, Binnenmarkt der Normen und Ausschreibungen

Hersteller, die außerhalb der EU-Waren in dieser verkaufen wollen, unterschätzen die Spielregeln auf diesem Marktplatz kolossal. Keine Produktauswahl ohne Spezifikation, keine Type ohne passende Konfiguration, kein Angebot ohne Konformität. Dazu die nötigen Qualifikationen des Inverkehrbringers ▶

mit aktuellen Zertifikaten gefolgt von der tiefgreifenden zolltarifrechtlichen Deklaration. Im Dickicht der omnipräsenten Ausschreibungen haben sich so manche Unternehmen aus den Amerikas und Asien bereits in der EU verlaufen.

Auch hier hilft es nicht, die Vertriebsaufgaben den Distributoren zu überlassen bei fehlendem Support wegen mangelnder Marktkenntnisse. Hier sollte ein Umdenken einsetzen und hiesigen Vertriebspartnern der Status eine mandatierten Vertriebsagentur zu Teil werden.

### Export follows Import

Die Regeln des „Neuen Vertriebs über den Handelsmittler“ auf der Importseite von Fremdwaren ebnet ganz neue Wege auch für den Export eigener Waren im Außenhandel. Hier verkauft derjenige, der die Spielregeln verstanden hat.

### Top Produkte – Auftrag weg

Wem das im Außenhandel nicht widerfahren soll, der ist mit der Etablierung eines neuen Agenturmodelles im Vertrieb sicher gut beraten. ◀



**Axel Hebmüller**  
CEO

**Hebmüller GROUP**  
Brocherseite 17  
41564 Kaarst

T +49 2131 591195  
M +49 163 5911955  
axel@hebmueLLer.de  
www.hebmueLLer.group



WWW.EISENWARENMESSE.DE



**WORK HARD!  
ROCK HARD!**

**EISENWARENMESSE  
Köln, 3. – 6. März 2026**



# From coal to goal

Transformation der Emscher-Lippe-Region

Text: WiN Emscher-Lippe GmbH

*Fußballfans  
aus Europa  
zu Gast beim  
Champion des  
Strukturwandels*



*Im Juni 2024 waren Fußballfans aus ganz Europa während der UEFA EURO24 in der Arena AufSchalke zu Gast. (© FC Schalke04)*

**GELSENKIRCHEN. Als im Juni die Nationalmannschaften aus England, Italien, Portugal, Serbien und Spanien bei der Europameisterschaft 2024 in Gelsenkirchen zu Gast waren, kamen sie in eine Region, die nicht nur eine leidenschaftliche Fußballtradition besitzt: Die Emscher-Lippe Region hat sich zu einem zukunftsfähigen Wirtschaftsstandort mit hoher Lebensqualität und attraktiver Kulturlandschaft entwickelt, in dem eine Million Menschen in zwölf Städten leben. Urban in der Metropole Ruhr, aber zugleich umgeben von intakter Natur.**

Die Fußballtradition in Gelsenkirchen und der Emscher-Lippe Region ist untrennbar mit dem FC Schalke 04 verbunden. Im Jahr 1904 von Bergleuten im Stadtteil Schalke gegründet, zählt der Fußballverein heute mit rund 178.000 Mitgliedern zu den mitgliederstärksten Sportvereinen der Welt – und hat eine leidenschaftliche Fanbase.

## **Vielfalt zwischen Emscher und Lippe**

denken, hat die Region längst einen bemerkenswerten Wandel vollzogen. Die zwölf Städte zwischen Emscher und Lippe überzeugen mit einer Vielfalt von Qualitäten: Trotz der Lage in einem Ballungsraum mit einer Million Menschen ist der Wohnraum attraktiv und im ►



## Über die WiN Emscher-Lippe GmbH

Die WiN Emscher-Lippe GmbH ist die regionale Wirtschaftsförderungsgesellschaft, getragen vom Kreis Recklinghausen und den zwölf Städten der Region sowie Unternehmen aus der Region.

WiN steht für Wirtschaftsförderer-Netzwerk und fungiert als regionale Klammer und Koordinator der kommunalen Wirtschaftsförderungen und als Schnittstelle zur Business Metropole Ruhr GmbH und zu den Kammern. Sie ist die wirtschaftsorientierte Interessenvertretung der Region gegenüber der Landesregierung.

Als Dienstleister für Unternehmen und Kommunen beschäftigt sich die WiN mit den drei großen Transformationsthemen Demographie (Fachkräftegewinnung und -sicherung), Digitalisierung und Defossilisierung (Wasserstoff und Circular economy). [www.from-coal-to-goal.de](http://www.from-coal-to-goal.de)

### Presseanfragen:

Tatjana Hetfeld  
RDN Agentur für Public Relations GmbH & Co. KG  
Fon: 02361 490491-11  
[t.hetfeld@rdn-online.de](mailto:t.hetfeld@rdn-online.de)

Gegensatz zu anderen Metropolregionen bezahlbar. Auch das Arbeitskräftepotenzial für die hier ansässigen Unternehmen ist im Vergleich zu anderen Regionen Deutschlands ausreichend vorhanden.

Neben weitläufigen Naturräumen und einer Kulturlandschaft, die sich in Europa sehen lassen kann, ist die Emscher-Lippe Region mit ihrer modernen Industrie zu einem Zentrum der Chemie geworden – und entwickelt sich gleichzeitig zu einem grünen statt grauen Wasserstoffstandort. Statt Kohle und Stahl stehen nunmehr Chemie und Wasserstoff im Fokus.

### Auf dem Weg zur Wasserstoff-Modellregion

Die Emscher-Lippe Region hat bereits heute die größte Wasserstoffproduktion und -nutzung Europas – und ist Pionier auf dem Weg zur Wasserstoff-Modellregion Ruhr. Das Nationale

Wasserstoff-Ranking des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) zeigt das Ruhrgebiet als Nr.1 in Deutschland mit den besten Bedingungen für den Aufbau einer Wasserstoffwirtschaft.

Die europaweit erste Transportleitung für grünen Wasserstoff „GET H2“ verbindet Lingen mit dem Chemiepark Marl und der Ruhröl-Raffinerie in Gelsenkirchen. Die Brennstoffzellensysteme für die ersten Wasserstoffzüge Europas werden in Herten in unmittelbarer Nachbarschaft montiert, und zwar an dem Standort, wo das erste kommunale Technologiezentrum für Wasserstoff, h2herten, seit 2013 ein wasserstoffbasiertes Energiesystem betreibt und als Demonstrationsplattform für Startups, Hochschulen und Energieversorgern zur Verfügung steht.

Die Akteure aus Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlichen Institutionen in der Emscher-Lippe Region setzen sich gemeinsam engagiert für den Ausbau der Wasserstoffwirtschaft ein – und haben mit der Roadmap H2EL Wasserstoffregion Emscher-Lippe einen konkreten Fahrplan für den Weg in die Wasserstoffwirtschaft bis 2030 erarbeitet, denn grüner Wasserstoff ist das Bindeglied zwischen Industrie und Klimaschutz oder – wie Jules Verne schon 1874 in seinem Roman „Die geheimnisvolle Insel“ schrieb: „Wasserstoff ist die Kohle des 21. Jahrhunderts“.

Die Infrastruktur, die Nähe zu den Importhäfen, die Kompetenz von Unternehmen und Hochschulen, die industriellen Abnehmer in der Region und die frühe Beschäftigung mit Wasserstoff als Baustein der Energiewende im h2netzwerk ruhr e.V. machen diesen Standort besonders attraktiv für wasserstoffaffine Ansiedlungen.

### Bedeutender Standort für Chemie und Circular Economy

Die Chemieindustrie ist in Deutschland einer der vier wichtigsten Industriezweige. Die Cluster Chemie und Kunststoff zählen in Nordrhein-Westfalen und im Ruhrgebiet mit dem Zentrum in der Emscher-Lippe Region zu den profilbildenden Branchen des Landes: Der Chemiepark Marl mit rund 10.000 Arbeitsplätzen ist einer der größten Chemiestandorte in Deutschland und gleichzeitig der größte Produktionsstandort von Evonik. Und die benachbarte Stadt Gelsenkirchen hat sich zu einem der zehn bedeutendsten Standorte für Grundstoffchemie in Westeuropa entwickelt. Neben dem Chemiepark Marl und BP in Gelsenkirchen sind Ineos in Gladbeck und Rain Carbon in Castrop-Rauxel sowie weitere vor allem mittelständische Unternehmen in der Region ansässig. Ausgehend von dieser starken Chemiewirtschaft haben sich entlang von Emscher und Lippe neben den Hotspots für Wasserstoff-Forschung und -Anwendung Zentren für zirkuläre Wertschöpfung entwickelt. Die Entwicklung klimafreundlicher oder neutraler und in sich geschlossener Wirtschaftsprozesse mit minimalem Verlust von Ressourcen ist bereits seit Jahren in der Region etabliert. Beim Circular Economy Hotspot, der 2022 zum ersten Mal in Deutschland in der Stadt Bottrop ausgetragen wurde, kamen 400 Experten aus 15 Ländern zusammen.



### Lebensqualität durch Erholungsgebiete in der Natur und am Wasser

Auch wenn in der Emscher-Lippe Region ein industrielles Herz schlägt, kommen hier Naturliebhaber auf ihre Kosten. Der Naturpark Hohe Mark im Norden der Region ist mit 2.000 Quadratkilometern Fläche eines der größten Naherholungsgebiete in Nordrhein-Westfalen. Das Waldgebiet Haard ist mit einer Gesamtwaldfläche von etwa 5.500 Hektar Teil der Hohen Mark – und mit Rad-, Wander- und Wasserwanderwegen ein beliebtes Ausflugsziel.

Herausragend ist die Naherholung am Wasser - ob Segeln auf dem Halturner Stausee oder Paddeln und Surfen an der renaturierten Lippe, die als schönster Fluss Nordrhein-Westfalens gilt. Auch im Einzugsgebiet des Flusses Emscher sind viele neue Freizeit- und Erholungsgebiete entstanden, die zur Naherholung vor der Haustür einladen. Denn seit Ende 2021 ist die Emscher nach 170 Jahren abwasserfrei und das Generationenprojekt Emscherumbau erfolgreich abgeschlossen.

### Erstklassige Kulturlandschaft

Ehemalige Industrieanlagen als kulturelle Stätten, Museen, Theater, Kunstgalerien und Festivals: Die Emscher-Lippe Region ist eine bemerkenswerte Kulturregion. Die Ruhrfestspiele in Recklinghausen sind mit über 300 Veranstaltungen im Jahr eines der ältesten und renommiertesten Theaterfestivals Europas, das Musiktheater im Revier eines der schönsten modernen Theaterbauten, das Museum Quadrat in Bottrop oder das Skulpturenmuseum in Marl in der Kulturszene weltweit bekannt.

Insgesamt bietet die Emscher-Lippe Region als wichtigen Standortfaktor eine hohe Wohn- und Lebensqualität. Der Strukturwandel hat die Menschen geprägt – und eine Kultur der Offenheit herbeigeführt: Unternehmen unterschiedlichster Branchen sowie Menschen verschiedenster Herkunft und Qualifikation finden in den zwölf Städten zwischen Emscher und Lippe eine Heimat. Die rasant gewachsenen Städte des nördlichen Ruhrgebiets wurden zu einem Schmelztiegel unterschiedlicher Kulturen – dabei spielt der Fußball als große „Integrationsmaschine“ bis heute eine wichtige Rolle. Nicht umsonst also wurde Gelsenkirchen im Sommer 2024 zum einem der Spielorte der Europameisterschaft, wo Fans aus ganz Europa als Gäste empfangen wurden. ◀



**Boris A. Meurer**  
Projektleitung SMART  
REGION Emscher-Lippe

**WiN Emscher-Lippe  
Gesellschaft zur Struktur-  
verbesserung mbH**

Herner Str. 10  
45699 Herten

T +49 2366 1098 16  
boris.meurer@  
emscher-lippe.de  
www.emscher-lippe.de

# KI-Entwicklung USA vs. Europa

Ein ungeschminkter Blick hinter die Kulissen

Interview: Redaktion AHV NRW Magazin

**Redaktion: Herr Schülingkamp, als Chief Technology Officer von GetGenius beschäftigen Sie sich täglich mit den neuesten Entwicklungen in der Künstlichen Intelligenz. Können Sie uns einen Überblick geben, wie sich die KI-Landschaft in den USA im Vergleich zu Europa, insbesondere Deutschland, derzeit entwickelt?**

**Mathis Schülingkamp:** Die Diskrepanz zwischen den USA und Europa könnte kaum größer sein. Während in den USA KI auf allen Ebenen wächst – ob in der Medienproduktion, im Kundenservice oder in der Produktentwicklung – hinken wir in Europa nach. In den USA liegt der Fokus stark auf schnellen Innovationen und marktorientierten Anwendungen. Tech-Giganten wie Google, Microsoft, OpenAI oder auch Elon Musk, treiben dort die KI-Entwicklung in einem enormen Tempo voran. Das Risiko wird nicht gescheut, sondern einfach in Kauf genommen – unterstützt durch riesige Investitionen und ein dynamisches Venture-Capital-System. In Europa hingegen, insbesondere in Deutschland, sind wir verhaftet in Bürokratie, Regularien und einer tiefen Skepsis gegenüber Datenverarbeitung. Es herrscht ein regelrechter Innovationsstau. Der Datenschutz wird hier über alles gestellt, sodass wir im Vergleich zur USA in vielen Bereichen einfach hinterherhinken. Der AI Act, der bald in Kraft tritt, wird diesen Rückstand sogar noch weiter vergrößern. Hier geht es weniger um marktwirtschaftliche Aspekte, als um pure Ideologie. Es treffen Innovationskraft und Hunger auf Erfolg (in den USA) auf Bedenkenräger und Skeptiker (in Europa).

**R: Sie erwähnten die Regulation als bremsenden Faktor. Welche konkreten Auswirkungen hat das auf die KI-Entwicklung in Europa?**

**MS:** Die DSGVO ist in Europa ein Bürokratie-Monster und somit auch eine fast unlösbare Herausforderung für die KI-Entwicklung. In den USA wird mit Daten offener umgegangen. Das erlaubt es, Modelle schneller und mit breiteren Anwendungsfällen zu trainieren. Europa hingegen kämpft damit, Innovation und Datenschutz zu vereinen, was eine Herausforderung darstellt, die uns technologisch ins Hintertreffen geraten lässt. Der bevorstehende EU AI Act wird diesen Trend nur verstärken. Wir bewegen uns in einem regulatorischen Dschungel, in dem Unternehmen den Großteil ihrer Energie auf die Erfüllung gesetzlicher Vorgaben verwenden, statt zu innovieren. Das macht uns langsamer, schwerfälliger und weniger wettbewerbsfähig.

**R: Welche Rolle spielt die Infrastruktur in diesem Unterschied? Ist Europa in dieser Hinsicht benachteiligt?**

*„Der Datenschutz wird hier über alles gestellt, sodass wir im Vergleich zur USA in vielen Bereichen einfach hinterherhinken.“*

**MS:** Absolut. Die Infrastruktur für KI in Europa ist schlichtweg nicht auf dem Niveau, das wir benötigen, um mithalten zu können. Während in den USA und China riesige Cloud-Systeme und Supercomputer in KI-Forschung und -Anwendungen investiert werden, diskutieren wir hier in Deutschland noch immer über den Ausbau des Glasfasernetzes. Ohne eine leistungsfähige Infrastruktur, die den Einsatz und die Weiterentwicklung von KI unterstützt, wird es Europa schwerfallen, die Lücke zu schließen. Wir laufen Gefahr, dass unsere Unternehmen und unsere Arbeitsmärkte in den nächsten Jahren massiv hinter die USA zurückfallen.

**R: In den USA sehen wir derzeit große Fortschritte im Bereich der generativen KI. Wie entwickelt sich dieser Bereich in Europa, speziell in Deutschland?**

**MS:** In den USA liegt der Schwerpunkt bei der generativen KI auf Anwendungen wie Chatbots, das Generieren von Bildern und Texten, als auch Videos. Die mediale Aufmerksamkeit ist auch um ein Vielfaches höher als in Europa. Der Unterschied ist gravierend. In Europa verfolgen wir eher eine industrielle Herangehensweise, die aber von einer hohen Defensivität geprägt ist. Hier fehlt es an einer klaren Infrastruktur, an Kapital und, was vielleicht am meisten schmerzt, an einem klaren politischen Willen, KI in vollem Umfang zu fördern.

**R: Sie sprechen von fehlender Infrastruktur. Können Sie das näher erläutern?**

**MS:** Die USA haben ein technisches Ökosystem geschaffen, das Innovation in einer Geschwindigkeit ermöglicht, die in Europa einfach nicht realistisch ist. Der Zugang zu riesigen Mengen an Rechenkapazitäten, Daten und Investitionskapital ist dort selbstverständlich. Europäische Unternehmen hingegen haben Mühe, ähnliche Ressourcen zu beschaffen. Die Cloud-Infrastruktur, die für KI-Anwendungen essenziell ist, wird in Europa oft noch von US-Unternehmen wie AWS oder Microsoft Azure dominiert. Eigene europäische Alternativen sind selten und hinken weit hinterher. Zudem fehlt es an Hochleistungsrechenzentren, die KI-Projekte in der Größenordnung wie in den USA überhaupt erst möglich machen.

**R: Gibt es für Europa überhaupt noch Hoffnung, den Anschluss zu finden?**

**MS:** Die Wahrheit ist bitter: Wenn Europa nicht bald radikale Schritte unternimmt, werden wir technologisch abgehängt.

Während die USA ihre Systeme ständig optimieren und KI als Schlüsseltechnologie der Zukunft sehen, wirkt Europa wie ein langsam startendes Schwergewicht. Der langsame und bürokratische Ansatz wird uns letztlich auf die Rolle des Zuschauers reduzieren. Europa muss verstehen, dass wir nur mit einem strategischen, gemeinsamen Vorgehen und enormen Investitionen eine Chance haben, nicht komplett abgehängt zu werden.

**R: Abschließend: Was könnten europäische Unternehmen von den Entwicklungen in den USA lernen?**

**MS:** Europäische Unternehmen können und müssen lernen, Risiken einzugehen. Die USA sind ein Paradebeispiel dafür, wie schnelles Handeln und Mut belohnt werden können. In Europa scheuen wir radikale Ansätze und versuchen, alles perfekt zu machen, bevor wir etwas wagen. Aber die Geschwindigkeit, mit der in den USA neue Ideen getestet und implementiert werden, ist der Schlüssel zum Erfolg. Wir brauchen Mut zur Innovation, sonst werden wir in der globalen Technologielandschaft bald keine Rolle mehr spielen.

**R: Herr Schülینگkamp, vielen Dank für das Interview und dieses offenen Worte. ◀**



**Mathis Schülینگkamp**  
CTO

**GetGenius Inc.**  
1100 15th Street NW  
4th Floor  
Washington, DC 20005  
USA

[www.getgenius.ai](http://www.getgenius.ai)

# S-CountryDesk der Sparkassen Finanzgruppe

Türöffner und verlässlicher Partner für den internationalen Markt

Text: Andrea Kühn

**In einer immer stärker globalisierten Welt stehen Unternehmen täglich vor der Herausforderung, ihre Geschäfte über die Landesgrenzen hinaus auszuweiten und dabei komplexe Rahmenbedingungen zu bewältigen. In dieser Welt ist es für die Unternehmen entscheidend, über die richtigen Partner zu verfügen, um international erfolgreich zu sein.**



**Die S-weltweit App ist das digitale Herzstück des S-CountryDesk.** Sie vermittelt das gebündelte internationale Know-how der Sparkassen und ihrer Netzwerkpartner auf mobile Weise, so dass die User es immer griffbereit haben. S-weltweit ist für Apple iOS und Android verfügbar.

Available on the App Store | Google play | Jetzt kostenlos downloaden!

Das weltweite Netzwerk des S-CountryDesk hat sich als unverzichtbarer und verlässlicher Partner für das „Going International“ in ganz Deutschland etabliert. S-CountryDesk bietet Lösungen, individuell auf den Bedarf des jeweiligen Unternehmens zugeschnitten.

Zu diesem Netzwerk gehören neben den Sparkassen und Landesbanken auch die Deutsche Leasing, die Deutsche Factoring Bank, der EuropaService, die German Centres sowie Partnerbanken und viele weitere Dienstleister im Ausland wie z.B. Handelskammern, Verbände und andere Institutionen aus der internationalen Wirtschaft.

Die Partner sind Türöffner und Berater vor Ort, häufig sogar mit deutschsprachiger Begleitung. Das erleichtert den kulturellen und sprachlichen Brückenschlag und schafft das Vertrauen und die Sicherheit, dass es seltener zu Missverständnissen und Kommunikationsproblemen kommt.

Als Teil des S-CountryDesk Netzwerks nehmen wir Ihre Wünsche und Anfragen auf und finden für Sie die passenden Partner im Zielland. Wir begleiten Sie bei der Erschließung neuer Märkte, egal ob in Europa oder weltweit, z.B. durch Länder-/Brancheninformativen, Vermittlung von Bankpartnern für Kontoeröffnungen, Markteinstiegsberatungen, Personalvermittlungen, juristische Unterstützung und vieles mehr.

Um das Ganze etwas greifbarer zu machen, hier zwei „best practice“ Beispiele aus der Rubrik **Kontoeröffnung im Ausland**.

## **Erfolgreiche und effiziente Kontoeröffnung in Frankreich**

In diesem Fall plante unser Kunde eine Niederlassung im Großraum Paris und benötigte dafür eine Bankverbindung vor Ort. Er wandte sich an uns als seine Hausbank und bat um Unterstützung.

Unternehmer, die bereits die Erfahrung gemacht haben, wie viel Aufwand und Probleme eine solche Kontoeröffnung mit sich bringen kann, wissen, dass es nicht immer ein einfaches Vorhaben ist.

Im Zusammenspiel mit S-CountryDesk, fiel die Wahl auf eine französische Partnerbank, die den vom Kunden gewünschten Service anbot: Eröffnung eines Girokontos, deutschsprachige Beratung vor Ort, Internet Banking und ein gut ausgebautes Filialnetz in Frankreich.

Der Kontakt war schnell hergestellt, die Anforderungen konkretisiert, und das Beste daran war, dass die Vertreter der französischen Bank sogar im Rahmen einer Geschäftsreise persönlich nach Deutschland kamen. Bei einem Treffen in unserem Hause wurden die Formalitäten der Kontoeröffnung zügig erledigt und alle Fragen beantwortet.

Dank der vertrauensvollen und effizienten Zusammenarbeit konnte die Kontoeröffnung ohne aufwändigen Schriftverkehr innerhalb kürzester Zeit abgeschlossen werden. Dies zeigt, wie wichtig starke internationale Bankpartnerschaften für die Expansion deutscher Unternehmen sind.

Und ein dickes Lob gab es von unserem Kunden noch dazu, für den tollen Service und die im wahrsten Sinne des Wortes „grenzenlose“ Unterstützung.

**Kontoeröffnung in Pandemie-Zeiten während Corona: Schnell und unkompliziert ohne USA-Reise**

Auch in Zeiten der Pandemie, in denen internationale Reisen stark eingeschränkt waren, konnte die Kontoeröffnung für Unternehmen reibungslos und effizient ablaufen. Ein weiterer Kunde benötigte für die deutsche GmbH in den USA ein

Geschäftskonto („non resident account“) und suchte eine Lösung, die eine Legitimationsprüfung und Unterschriftsleistung ohne persönliche Anwesenheit in den USA ermöglichte.

Dank des starken S-CountryDesk Netzwerks wurde ein geeigneter Bankpartner in den USA gefunden, der die Anforderungen erfüllte, und so konnte die Eröffnung des Kontos komplett „remote“, also ohne Reise und persönliches Erscheinen, abgewickelt werden.

Alle Unterlagen wurden elektronisch bereitgestellt und bearbeitet, wodurch der gesamte Prozess schnell und unkompliziert verlief.

Dieser Erfolg zeigt, dass auch in schwierigen Zeiten und unter strengen gesetzlichen und Compliance-Vorgaben effiziente Lösungen für internationale Geschäftsvorhaben gefunden werden können.

Auch hier war das Feedback sehr positiv: „Tolle und kompetente Unterstützung, ohne viel Aufwand und blitzschnell.“

Die Beispiele zeigen, dass die Sparkassen in allen Fragen des Auslandsgeschäfts immer ein kompetenter und leistungsfähiger Partner sind: in der Region verankert und weltweit vernetzt.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Sprechen Sie Ihre Sparkasse an! Wir freuen uns auf Sie! ◀

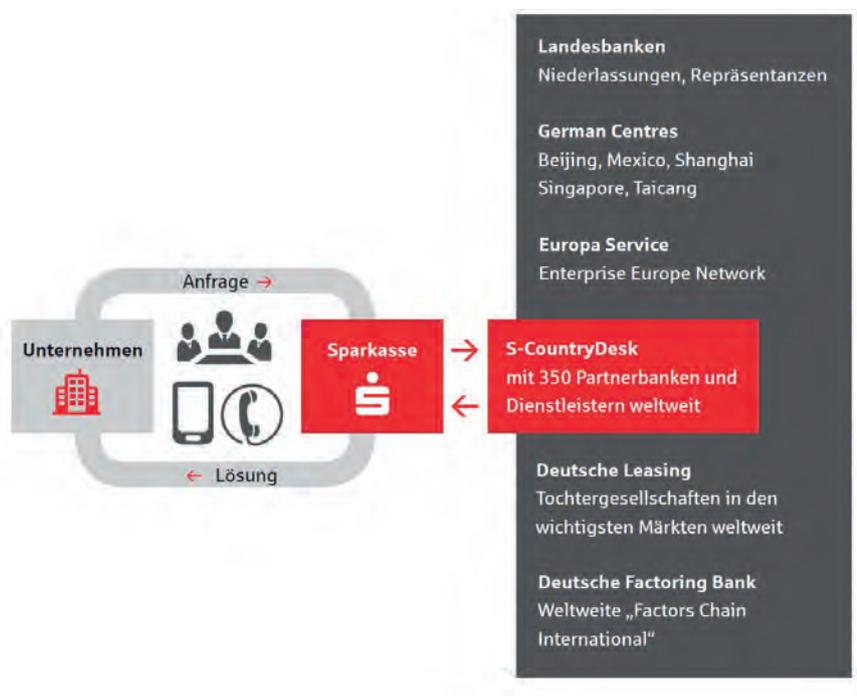


**Andrea Kühn**  
Leiterin Internationales Geschäft

**Stadtsparkasse Düsseldorf**  
Berliner Allee 33  
40212 Düsseldorf

T +49 211 878 2399  
andrea.kuehn@  
sskduesseldorf.de  
www.sskduesseldorf.de

© Stadtsparkasse Düsseldorf



# Fracht außer Kontrolle

Text: Petra von der Heyde



© Adobe FireFly

**2023 wurden Waren im Wert von 1.562 Milliarden Euro exportiert – und das allein aus Deutschland. In vielen Fällen geht alles gut – Exporteur und Importeur sind zufrieden. Aber es gibt Gefahren, die sowohl die Fracht als auch die Bezahlung betreffen.**

Unverhofft kommt deutlich öfter, als man denkt: Wetterphänomene, Unfälle, Pandemien, Währungsschwankungen, Kriege, Embargos, Diebstahl, Vandalismus... das alles ist nicht planbar und kann die Sicherheit einer Transaktion in Frage stellen. Man braucht eine ordentliche Portion Vertrauen, um wertvolle Güter an ihren Bestimmungsort zu senden. Was kann man schon über den Zustand der Fracht in Erfahrung bringen, wenn sie erst unterwegs ist? Aus Gütern wird Fracht und die befindet sich nicht mehr im Einflussbereich des Exportunternehmens. Bis aus Fracht wieder Ware wird, vielleicht irgendwo in Europa oder am anderen Ende der Welt, kann einiges passieren.

Eigentlich nicht akzeptabel, hat sich Britta Balden, CEO von SmartLoC, gedacht. In allen Bereichen ist die Digitalisierung nicht mehr wegzudenken und im Export ist vieles noch papierbasiert, die Ware befindet sich über weite Strecken außer Kontrolle und gerade bei neuen Geschäftsbeziehungen und fraglichen politischen Verhältnissen am Zielort kann die Zahlung problematisch werden. Aus dieser Überlegung heraus ist die Plattform SmartLoC entstanden. Drei Teilbereiche bilden den Frachtverlauf ab: Monitoring, Bezahlung, Dokumente – alles an einer Stelle, jederzeit aktuell.



Nehmen wir an, eine Textilmaschine im Wert von 100.000 Euro soll von Duisburg nach Taschkent, Usbekistan geliefert werden. Mehr als 7000 Kilometer, durch zehn Staaten mit dem LKW über Land. Bei dieser Annahme kommen einige Alarmglocken in Bewegung. Was wäre aber, wenn wir zu jedem Zeitpunkt wüssten, wo sich unsere Ladung befindet? Und



*Rumms: die Ladung hat einen ordentlichen Schlag abbekommen. Auf der SmartLoC-Plattform sieht man nicht nur den exakten Zeitpunkt – es wird auch die Wucht des Stoßes oder der Erschütterung dargestellt (© Petra von der Heyde)*

darüber hinaus: Wenn wir wüssten, in welchem Zustand sie sich befindet? Hat es eine größere Erschütterung gegeben? Wurde die Containertür geöffnet? Befindet sich unsere Fracht möglicherweise gar nicht mehr auf der Transportstrecke?

SmartLoC bietet einen Service an, der alle diese Fragen beantwortet – und noch mehr. Das Smart Device, auch Goods Fellow genannt, haftet sich an die Palette oder an den Container und sendet Informationen über den Standort, über physische und klimatische Einwirkungen. Der Goods Fellow trackt die Ladung und detektiert zeitpunktgenau Erschütterung, Anhebung, Kippwinkel, Feuchtigkeit, Temperatur und Lichteinfall. So ist gesichert, in welchen Verantwortungsbereich sich ein Schaden ereignet hat.

Nun weiß man schon viel über den Zustand der Fracht. Es handelt sich aber vielleicht um eine ganz neue Geschäftsbeziehung. Man kennt sich noch nicht, eventuell ist die Währung im Zielland über einen längeren Zeitraum nicht einzuschätzen. Dabei hilft der Trusted Payment Service, ein Treuhandkonto bei namhaften Geldinstituten wie Deutsche Bank, ING oder ABN AMRO. SmartLoC verbindet das Wissen über den Zustand der Fracht mit der Auslösung der Zahlung, sobald die Ware gut in den Besitz des Käufers übergegangen ist.

Frachtdokumente in Papierform sind immer noch Usus auf den Transportstrecken rund um den Erdball. Auf der SmartLoC-Plattform werden Dokumente als PDF hinterlegt und können mit allen, die Zugriff darauf benötigen, geteilt werden. Zustand der Fracht, sichere Zahlung, Frachtdokumente alles an einem Ort – das ermöglicht größtmögliche Übersichtlichkeit und weniger Aufwand in den Abteilungen des Exportunternehmens.

Geht es um Compliance, stellt der Goods Fellow wertvolle Informationen zur Verfügung, zum Beispiel, dass Routen eingehalten werden und sanktionierte Staaten nicht durchfahren werden. Exporteure sensibler Güter wie etwa Chemikalien, Food oder medizinische Produkte sind durch die genaue Überwachung von Temperatur und Feuchtigkeit in der Lage, sich an die entsprechenden Regulatorien zu halten. Auf der SmartLoC-Plattform finden Exporteure den einzigen Ort, an dem sie alle relevanten Export-Informationen jederzeit zur Verfügung haben. Für alle, die nicht vorhaben, ihre Fracht selbst zum Zielort zu bringen. ◀



**Petra von der Heyde**  
Sales Representative

**Smart Letter of Credit GmbH**

Zur grünen Brücke 18  
23843 Bad Oldesloe

T +49 4531 43 199 20  
M +49 170 959 76 48  
p.vonderheyde@smartloc.link  
www.smartloc.link

# Das 1x1 der Personalberatung in den USA

Text: Egon Lacher



© Afif Ramdhasuma Unsplash

**Personalberatung in den USA als Instrument zur Identifizierung und Auswahl neuer Mitarbeiter - insbesondere leitender Mitarbeiter - tritt in unterschiedlicher Form auf:**

- Contingency Recruiting (Personalvermittlung)
- Retained Recruiting (Headhunting)

Diese Varianten der Personalberatung sind nicht immer klar abgegrenzt. Allerdings gibt es einen deutlichen Unterschied im Schwerpunkt des angesprochenen Kandidatenkreises und eng damit verbunden im Abwicklungsprozess:

- Berufsanfänger, mittlere Angestellte, Fachkräfte
- konkret nach Arbeit Suchende (Schul-/Studienabschluss, Arbeitslose, usw.)
- Untere und mittlere Ebene: Nach neuen Chancen oder verbesserten Aufstiegsmöglichkeiten suchende Kandidaten
- Leitende Angestellte, erfolgreiche und nicht aktiv nach Veränderung suchende Manager: Sehr spezifisches Anforderungsprofil.

In den USA vertritt Contingency Recruiting den weitaus größten Anteil aller extern abgewickelten Personalsuchen insbesondere für Sachbearbeiter und Funktionen bis zur mittleren Managementebene.

Diese spezifische Form der Unterstützung verlangt allgemein weniger eigene Berufserfahrung des Recruiter oder im Falle des Contingency Recruiting mit seiner typischerweise starken Spezialisierung nur Kenntnisse in einem eingegrenzten Bereich. Gebühren können somit klar definiert und niedrig gehalten werden. Ziel ist es, weitgehend öffentliche Informationen (einen passenden und allgemein zirkulierenden Lebenslauf) „schneller als andere an den Mann oder Frau zu bringen“.

Retained Recruiting (Headhunting) über Identifikation und Direktansprache relevanter Kandidaten ist in den USA nicht zuletzt wegen der äußeren Faktoren (Größe des Landes, Fehlen einer landesweiten Datei – selbst LinkedIn ist hier nur bedingt geeignet, breite geografische Streuung der Industrien und der relevanten Kandidaten) die wichtigste Form der Personalsuche für Führungskräfte. Es liegt in der Natur des Suchprozesses, dass der umfassende Anteil an Personalberatung (sowohl des Arbeitgebers als auch die Beratung der Kandidaten) eine enge Zusammenarbeit zwischen potenziellem Arbeitgeber und Recruiter unentbehrlich macht. Die Abwicklung dieser beratungsintensiven Vermittlungsarbeit ist weitgehend qualitativer Natur. Die zentrale Funktion des Dienstleistungsunternehmens ist hierbei die Beratung der Unternehmensleitung und eine weitreichende Unterstützung aller involvierten Personen.

Diese Form des Supports verlangt eine professionelle berufliche Erfahrung des Beraters. Darüber hinaus sind umfangreiche kulturelle, personalbezogene und rechtliche Kenntnisse im US-Markt erforderlich. Gebühren müssen diesen Faktoren Rechnung tragen und sind daher eher variabel (Prozentsatz). Geschäftserfolg ergibt sich aus Qualität der Zusammenarbeit mit allen Parteien, sowie der Fähigkeit nicht immer eindeutige Vorgaben und Informationen zu interpretieren und in einen präzisen (sachlich wie rechtlich nachvollziehbaren) Prozess umzusetzen. Aufgabe ist es, einen Kandidaten ausfindig zu machen, welcher einem sehr spezifischen fachlichen und persönlichen Profil entspricht und konkrete Unternehmensziele realisieren kann.

Eine gelungene Besetzung kann umfangreiche positive Auswirkungen für das gesamte Unternehmen haben. Eine Fehlbesetzung andererseits kann der Firma sehr teuer zu stehen kommen.

Bei der Wahl der angemessenen Form einer Personalsuche und des ausführenden Beraters ist es entscheidend von der Zielvorgabe, sowie den Rahmenbedingungen und Voraussetzungen auszugehen:

- Niveau und Relevanz der Position
- Notwendige Qualifikation der relevanten Kandidaten (fachlich wie persönlich)
- Direkte Erfahrung sowohl der internen Mitarbeiter als

auch der extern eingeschalteten Berater mit den konkreten Anforderungen und Umständen des Suchumfeldes

- Vertraulichkeit der Suche
- Dringlichkeit der Suche
- Mögliche Rechtsrisiken bei Fehlern während der Suche

Risiken und mögliche Kosten einer Fehlbesetzung - oder von Abwicklungsfehlern (nicht zuletzt rechtlicher Natur) - bei solchen Positionen und Personalsuchen sind zumeist hoch.

Die Entscheidung für ein passendes Dienstleistungsunternehmen ist vergleichbar mit der Auswahl einer Maschine im Produktionsbereich: Entweder sie ist für die Aufgabe angemessen und funktioniert ordnungsgemäß - oder eben nicht. Grauzonen gibt es hier nur selten. ◀



### **Egon Lacher**

Geschäftsführender  
Gesellschafter

### **JR BECHTLE & Co.**

International Executive  
Recruiting  
Fountain Square 2600 N.  
Military Trail, Suite 290  
Boca Raton, FL 33431  
USA

T +1 561 955 0012  
e.lacher@jrbechtle.com  
www.jrbechtle.com

*Ihr Wissensbedarf ist unser Auftrag*



## Besser wissen.

Reguvis hat sich auf **Informationen und Lösungen** für die tägliche Praxis seiner Kunden spezialisiert. Unsere Produkte und Angebote sind geprägt durch seriöse und hochwertig aufbereitete Inhalte, mit großer Nähe zum Gesetzgeber. Egal, ob **als praxisnahe Fachinformationen, berufliche Weiterbildung, interdisziplinärer Austausch auf Netzwerkevents oder Datenservices für Außenhandelsprozesse**: Wir bieten Lösungen auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten und von überall abrufbar.

- ✓ Wir sind Verleger des **Haddex** unter Herausgeberschaft des BAFA. Das „Handbuch der deutschen Exportkontrolle“ bietet verlässlich konsolidierte Embargovorschriften und tagesaktuelle Information über Änderungen.
- ✓ Wir veröffentlichen das **Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik** in Zusammenarbeit mit dem Statistischen Bundesamt.
- ✓ Wir sind zusammen mit ICC gemeinsamer Herausgeber zu den **Incoterms**
- ✓ Wir sind Lieferant für den SAP **Datencontent** und für weitere Softwareanbieter
- ✓ Wir sind Veranstalter des **Thementags Außenwirtschaft** – Die größte Netzwerkveranstaltung in der Branche und Veranstalter der **Jahrestagung Außenwirtschaft + Zoll** gemeinsam mit unserem bewährten Referententeam Dr. Ulrich Möllenhoff, Stefanie Schick und Klaus Dieter Pelz.
- ✓ Wir bieten seit 1984 **Schulungen und Seminare** im Bereich Außenwirtschaft an.
- ✓ Wir geben in Verbindung mit dem Europäischen Forum für Außenwirtschaft e.V. die **AW-Prax** heraus.

### Kennen Sie schon unsere Inhouse-Schulungen im Außenwirtschafts- und Zollrecht?



Entwickeln Sie gemeinsam mit uns **maßgeschneiderte** Schulungen, die auf die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter und Ihres Unternehmens abgestimmt sind.

### Sie sind neugierig geworden?

Dann entdecken Sie jetzt unser gesamtes Produkt- und Veranstaltungsportfolio im **Bereich Außenwirtschaft und Zoll**.



[reguvis.shop/aw](https://reguvis.shop/aw)

# Soft Landing USA mit harten Teilen aus NRW

Text: Harry Flint



*BorTec Delegation im ETSU Innovation Lab Johnson City, Tennessee, USA (© Harry Flint, linkinstinct.com)*

**Ein aus NRW stammender Spezialist für die Beschichtung und Härtung von Industriemetallen startet US-Produktionsstätte am Wirtschaftsstandort Nord-Ost Tennessee dank engagierter Wirtschaftsförderung.**

Das Unternehmen BorTec ist eine inhabergeführte Unternehmensgruppe mit Produktionsstandorten in Deutschland, Kanada und jetzt auch den USA. Spezialisiert auf die Oberflächenhärtung von Bauteilen zur Verschleißminderung und Beschichtung zur Verbesserung des Korrosionsschutzes konnte BorTec bereits erfolgreich Lösungen für verschiedene Industrien schaffen wie der Armaturentechnik, Fahrzeugtechnik, Kraftwerkstechnik, Landmaschinentechnik, Lebensmitteltechnik, Maschinenbau, Öl und Gas sowie für die Werkzeugtechnik.

Das Unternehmen, einer dieser „Hidden German Champions“ des Mittelstandes, hatte über die weitreichenden Netzwerke zur deutschen Vertretung Kontakte zu NETVRIDA, der North East Tennessee Valley Regional Industry Development Association aufgenommen. Dort ebneten Alan Bridwell als Executive Director und Axel Hebmüller vom NETVRIDA European Office die Ansiedlungsgespräche.

„Bei meinem ersten Besuch wurde meine Familie bei der Besichtigung und Erkundung der Region hervorragend unterstützt. Wir konnten eine Geschäfts- und eine Freizeitreise kombinieren, um die Region zu erleben,“ teilt Ralph Hunger, Director / Sales von BorTec, USA mit. ▶





*BorTec Produktion und Logistik in Johnson City, Tennessee, USA (© Netvrida, BorTec)*

### **Made in Tennessee**

„Wir bringen eine neue Borierungs-Technologie in die USA und haben zu diesem Zweck neue maßgeschneiderte Anlagen gekauft. BorTec hat vor kurzem eine „Made in Tennessee“ Zertifizierung erhalten, die den Bekanntheitsgrad unserer Marke und Identität bei den Kunden in den USA erhöht. Es ist wichtig, dass die Anwender in den USA unsere Produkte testen und sich von der höheren Qualität überzeugen können, die von der deutschen Technik und Technologie erwartet werden kann. Es ist uns gelungen, in Johnson City, Tennessee eine ausgezeichnete Produktionsstätte zu finden, die zukünftiges Wachstum ermöglicht. BorTec ist ein kleineres Familienunternehmen, das sich auf die Wärmebehandlung von Metallen spezialisiert hat,“ weiß Hunger spürbar überzeugt zu ergänzen.

Eigens entwickelte, patentierte Verfahren geben BorTec einen wichtigen Technologievorsprung, der sich auch auf dem amerikanischen Markt durchsetzen wird. BOROCOAT® oder Borieren ist ein thermochemisches Diffusionsverfahren, bei dem Bor in die Werkstoffoberfläche diffundiert und harte, verschleißbeständige Boridschichten erzeugt. EKABOR® „Made in Germany“ ist ein Hightech Boriermittel zur Erzeugung verschleißbeständiger Boridschichten. EKABOR® ist in unterschiedlichen Ausführungen als Pulver, Paste und Granulat für viele Stähle verfügbar.

BORINOX® ist ein von BorTec patentiertes Verfahren zum Oberflächenhärten von rostfreiem Stahl und Nickelbasislegierungen, mit dem Ziel, die Korrosionsbeständigkeit zu erhalten. NICKEL-COAT® ist eine Beschichtung auf Nickelbasis (auch chemische Vernickelung), die sich durch hohen Korrosions- und Verschleißschutz auszeichnet. Darüber hinaus ist das Verfahren sehr präzise und maßhaltig.

### **Geostrategisch**

Im Nordosten Tennessee finden zunehmend deutsche Produktionsbetriebe einen idealen Standort für ihre US-Zentralen. Die Verfügbarkeit und Konditionen für Grundstücke, Fachkräfte und Energie sind hervorzuheben. Johnson City liegt geostrategisch hervorragend. Von hier aus sind die Metropolen und Wirtschaftszentren der Ostküste gut erreichbar. Schon die deutsche Automobilindustrie hatte bereits um die Jahrtausendwende im Großraum angesiedelt. VW, BMW und viele Zulieferer wissen die Region zu schätzen.

Axel Hebmüller, CEO der Hebmüller Inc., USA und Vorstand des AHV.NRW teilt mit: „Auch wir betreiben von hier aus unser US-Geschäft mit einer Vertriebsniederlassung. Es birgt große Vorteile, muttersprachlich im Land seiner Kunden vor Ort zu sein. Mich haben die Standortvorteile und die Benefits in Kooperation mit

*„BorTec hat vor kurzem eine ‚Made in Tennessee‘ Zertifizierung erhalten, die den Bekanntheitsgrad unserer Marke und Identität bei den Kunden in den USA erhöht.“*

dem Soft Landings Programm am ETSU (East Tennessee State University) Innovation Lab sehr überzeugt. Hier können wir gezielt unseren Markt bearbeiten und befinden uns auch in personeller Expansion. Daher beglückwünsche ich Familie Hunger und das gesamte BorTec Team zu diesem strategisch mutigen und richtigen Schritt. Wir wünschen gute Geschäfte.“

#### **ETSU Innovation Lab**

„Da kann ich Axel Hebmüller nur vollends beipflichten.“ So Alan Bridwell, Executive Director von NETVRIDA und weiter: „Wir haben mit unserer Präsenz in Deutschland, speziell NRW und in vielen Gesprächen den Nährboden bereitet, der nun auch BorTec die Potenziale des US-Marktes eröffnet. Zusammen mit der Direktorin des ETSU Innovation Lab Audrey Depelteau konnten wir genau die Philosophie und den Ansiedlungsbedarf von BorTec verstehen und dadurch auch bedienen.“

Wie BorTec berichtet, wird das Unternehmen insgesamt 3,1 Millionen Dollar investieren und 35 neue Arbeitsplätze mit einer neu zu errichtenden Wärmebehandlungsanlage in Johnson City schaffen. Der neue Betrieb wird hauptsächlich verschleiß- und korrosionsbeständige Rohre für die Öl- und Gasindustrie herstellen.

Der Spezialist wird seine Umsätze durch die US-Offensive deutlich steigern und durch die Anlage in Tennessee seine weltweite Mitarbeiterzahl mehr als verdoppeln. Dabei kann sich das Unternehmen in der Produktion bei hohem Energiebedarf auf eine gesicherte, preisstabile Versorgung und aktive Wirtschaftsförderung verlassen.

„Das wirtschaftsfreundliche Klima in Tennessee und die starken Arbeitskräfte ziehen weiterhin globale Marken wie BorTec an. Ich danke diesem Unternehmen für die Schaffung von mehr Möglichkeiten für Familien im Nordosten von Tennessee. Ich bin stolz darauf, sie im Volunteer State willkommen zu heißen,“ gibt Gouverneur Bill Lee zu Protokoll.

Stuart C. McWhorter, Kommissar des Tennessee Department of Economic & Community Development TNECD berichtet: „BorTec ist das jüngste internationale Unternehmen, das Tennessee’s Engagement für ein wirtschaftsfreundliches Klima anerkennt und ich bin dankbar für diese bedeutende Investition in unseren Staat. Wir freuen uns für das Unternehmen und unsere Kommune auf die Innovation und den Ausbau des Handwerks in der Region und ich danke allen unseren Partnern für die Verwirklichung dieses Projekts.“

Soft Landing USA mit harten Teilen aus NRW bekommt mit dieser Ansiedlung eine ganz neue Bedeutung. Ein weiterer Beleg für die gelebte, exzellent vernetzte und effiziente Wirtschaftsförderung in den transatlantischen Beziehungen auch dank NETVRIDA und seines European Office. ◀



**Alan Bridwell**  
Executive Director

**NETVRIDA**  
2109 West Market Street  
Johnson City, TN 37604  
USA

T +1 423 794 9290  
abridwell@netvaly.org  
www.netvrída.com



# Nach der Wahl:

## Europa wettbewerbsfähiger machen!

Text: Arndt G. Kirchhoff



*Arndt G. Kirchhoff beim Redaktionsbesuch der WAZ (© Bastian Haumann)*

**Die Europawahl im Juni dieses Jahres war ohne Zweifel eine der wichtigsten seit Bestehen der Europäischen Union. Nicht nur deshalb, weil sich unser Kontinent inmitten des Spannungsfeldes geopolitischer Krisen und Konflikte befindet. Auch der Druck von innen durch das Erstarren von Populisten und Nationalisten ist immens. Es stellte sich bei der Wahl mithin die Frage, ob die Erfolgsgeschichte von mehr als sieben Jahrzehnten Frieden, Freiheit, Demokratie und Rechtsstaatlichkeit würde fortgesetzt werden können. Und es ging auch darum, ob die EU als beispielloses Wohlstandsprojekt in diesem so schwierigen und unübersichtlichen Umfeld eine gute Zukunft haben kann.**

Diese grundsätzlichen Fragen und das gewonnene Bewusstsein über die zentrale Bedeutung eines geeinten Europas für alle Mitgliedsländer haben offensichtlich viele Menschen berührt – auch bei uns in Deutschland. Davon zeugt nicht nur die hierzulande gestiegene Wahlbeteiligung. Wir können auch feststellen, dass die weit überwiegende Mehrheit unserer Bevölkerung proeuropäische Parteien gewählt hat. Das macht Mut, muss aber auch Ansporn sein für eine kluge Politik für ein starkes Europa.

Wichtig ist jetzt, dass sich die Europäische Union – nachdem auch die wichtigen Personalentscheidungen gefallen sind – als handlungsfähig erweist. Denn um die gewaltigen Herausforderungen zu meistern, brauchen wir ein starkes Europa mit einer starken Wirtschaft. Das ist von überragender Bedeutung für Deutschland – und für uns in Nordrhein-Westfalen allemal. Denn kein anderes Bundesland ist so eng mit der EU verbunden. Nur eine Zahl: Nahezu zwei Drittel unserer Ausfuhren gehen in Länder der Europäischen Union.

Doch um die Wirtschaft zu stärken, muss die EU jetzt einiges ändern. Viel zu sehr steht Brüssel in Augen vieler für Bürokratie und Regulierung. Beides aber können wir uns alle angesichts des immer härter werdenden globalen Wettbewerbs nicht mehr leisten. Europa muss dringend wettbewerbsfähiger werden, sonst büßen wir Wohlstand ein, und dieser Kontinent wird zum Spielball anderer.

### **Industrial Deal**

Top-Priorität muss deshalb die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft sein. Das muss ganz oben auf die politische Agenda aller EU-Institutionen. Alle politisch Verantwortlichen in Europa müssen sich klarmachen, dass Wettbewerbsfähigkeit die Grundlage für alles andere ist. Für Arbeitsplätze, soziale Sicherheit, Wohlstand. Und sie ist die Voraussetzung dafür, dass Ziele in der Umwelt-, Klimapolitik überhaupt erreicht werden können. Europa braucht jetzt ein klares Bekenntnis zu Subsidiarität und Verhältnismäßigkeit, einen Belastungs- und Regulierungsstopp sowie einen Wettbewerbsfähigkeits-Check für alle Vorhaben. Zudem muss die EU ihren Beitrag zu international wettbewerbsfähigen Energiepreisen leisten und den Green Deal um einen Industrial Deal ergänzen.

Eine strategische Stärke ist unstrittig der EU-Binnenmarkt. Doch diesen wohl größten Trumpf seiner Marktmacht spielt Europa auf dem globalen Spielfeld noch immer viel zu wenig aus. Der Binnenmarkt muss einfacher und schneller werden, bestehende Hemmnisse müssen konsequenter abgebaut werden. Arbeitnehmermobilität, Energiebinnenmarkt und die Vollendung des transeuropäischen Verkehrsnetzes sind hier die Stichworte.

Europa muss sich entschieden um den Freihandel kümmern, das ist unablässig für eine starke Wirtschaft in einem starken Europa. Internationale Abkommen müssen hier endlich abgeschlossen,

neue Verhandlungen aufgenommen werden. Unsere Werte müssen sich darin wiederfinden, aber das Thema darf auch nicht mit sachfremden Themen überfrachtet werden.

### **Brüsseler Regulierungswut**

Und schließlich: Der „EU-Dauerbrenner“ muss entschlossen und beherzt angegangen werden. Die sprichwörtliche Brüsseler Regulierungswut, Bürokratie- und Verbotskultur! Der Bürokratieabbau muss jetzt auf die Tagesordnung und in die konkrete Umsetzung. Dazu gehört, dass für jede neue Regelung (mindestens) eine alte außer Kraft gesetzt wird! Und die Verringerung von Berichtspflichten sowie die Beschleunigung der Planungs- und Genehmigungsverfahren werden zwar regelmäßig angekündigt, aber viel zu wenig umgesetzt.

Wir wissen, was wir an Europa haben. Doch wir brauchen jetzt auch eine Wirtschaftspolitik aus Brüssel, die Impulse für Innovationen setzt und unternehmerisches Handeln in Industrie und Dienstleistung stärkt. Daran muss sich die EU messen lassen. ◀

### **Arndt G. Kirchhoff**

Präsident der Landesvereinigung der Unternehmensverbände Nordrhein-Westfalen

### **unternehmer nrw**

Uerdinger Straße 58-62  
40474 Düsseldorf

[www.unternehmer.nrw](http://www.unternehmer.nrw)

# Best Practice

## Cyber-Security in Estland

Wie der EU-Musterschüler eine deutsche NRW.Global Business Delegation nachhaltig beeindruckt hat

Text, Fotos & Video: Harry Flint

**Tallin, die Hauptstadt des baltischen Estland war Austragungsort der von NRW. Global Business veranstalteten Unternehmensreise „Best Practice: Cyber-Security Lösungen in Estland“.**



Scannen Sie den QR-Code, um das Video anzusehen

Bei der eröffnenden Programmbesprechung stellten sich Trade Estonia, der NRW Global Business Regionalpartner Taylored Cooperation Management sowie Vertreter der mitreisenden Unternehmen sowie Kammern, Behörden und Wirtschaftsförderungen vor.

„Die deutsch estnischen Wirtschaftsbeziehungen“ - mit diesem breitbandigen Vortrag gab die Deutsch-Baltische Handelskammer Einblicke in den Wirtschaftsstandort Estland.

Die direkte Nachbarschaft zu Russland macht Estland in der aktuell geopolitischen Bedrohungslage zu einem wichtigen, strategischen Verbündeten der EU. Der nördlichste Staat des Baltikums gehört der EU und der NATO seit 2004 an.

Der Besuch im e-Estonia Briefing Center, dem nationalen Informationszentrum zu Anwendung und Realität digitaler Services in Estland machte die tiefgreifenden Routinen aller Verwaltungsangelegenheiten deutlich. Anhand personalisierter Zugänge wickeln Esten ihre Amtsgeschäfte als Bürger und auch Unternehmer in vereinfachten Online-Oberflächen ab. Die Vernetzung einzelner Behörden wurde über open Source Codes generiert, die bereits an rund 20 anderen Ländern zur Adaption freigegeben wurden. Dank selektiver Datenspeicherung und mehrstufiger Anmeldeverfahren sichert Estland diese Systeme ab.

Die Vision eines „standardised business reportings“ wird zielgerichtet verfolgt, da bereits heute bis zu 90% aller Datensätze im Unternehmensumfeld zur Weiterverarbeitung kopiert werden müssen.

„Wir sind Cyber Rangers“ - Cybersicherheit als öffentliche sowie private Daseinsvorsorge - so titelte die Präsentation von CR14, einer staatlichen Stiftung, die den Cyber-Security Know-How Transfer zwischen öffentlichen und privaten Akteuren im Rahmen gemeinsamer Forschungs- und Entwicklungsprojekte befördert.



Anwendungsszenarien können in haptischer Form anhand digitaler Zwillinge in realitätsnaher Umgebung durchgespielt werden. Modelle von Rechnersystemen, Steuerständen für Schiffe, Datenfunknetzen und anderen Betriebssystemen der kritischen Infrastruktur werden mittels Penetration Testing auf ihre Cyber Resistenz simulativ überprüft.



*Ladies Match in Cybersecurity*

40% von e-Estonia, der voll digitalen Verwaltungslösung des baltischen Staates, wurden von Nortal geschaffen, einem von drei estnischen Studenten gegründeten Spezialisten mit inzwischen rund 2300 Mitarbeitern in 26 Büros weltweit.

Wie bedeutsam „Internationale Herausforderungen und Kooperationen für digitale Resilienz“ sind, machte eine Präsentation der Leitung im NATO Cooperative Cyber Defense Center of Excellence deutlich. Dieses CCDCOE ist eine von der NATO anerkannte, unabhängige Organisation, die darauf spezialisiert ist, die Cyberabwehrfähigkeiten zu verbessern, Cybersicherheit zu erforschen und Fachwissen in diesem Bereich zu fördern.

Mit dieser Vielfalt an Eindrücken boten sich den Teilnehmenden der Unternehmensreise aktive Anknüpfungspunkte für einen Networking Abend. Hier traf die Delegation auf Mitgliedsunternehmen des Estnischen Verbandes für Informationssicherheit EIS sowie die der estnischen Kammer für Wirtschaft und Industrie KODA.



*Fachgespräche beim Unternehmer Networking Abend*

Präsentationen zum Wirtschafts- und Cybersicherheitsstandort Bonn und durch den estnischen Spezialisten für IT Sicherheit

OIXIO rundeten die Fachgespräche und den angeregten Austausch ab.

Auch das Außenministerium gab Einblicke zum Thema „Cyberdiplomatie und Cyber-Security der Republik Estland“. Hierbei wurde deutlich, dass die Absicherung der staatlichen IT-Infrastruktur in Verwaltung und Militär höchste Priorität genießt und konsequent spätestens seit massiven Cyberangriffen der Vergangenheit von oberster Stelle verfolgt wird.

„Die Rolle von digitaler Resilienz für lokale und internationale Logistikketten - Erfahrungen eines NRW-Unternehmens mit und in Estland.“ So lautete der Impuls von DHL Express Estonia in einer für alle teilnehmenden von Innovationen geprägten Session.

Die Unternehmerreise von NRW.Global Business „Best Practise: Cyber-Security Lösungen in Estland“ ist absolviert. Auch der estnische Verband für Informationssicherheit EISA zog ein positives Fazit.

In enger Zusammenarbeit mit der IHK Rhein-Sieg, der Wirtschaftsförderung sowie dem Cyber Security Cluster Bonn, den Handelskammern Nordwestfalen und mittleres Ruhrgebiet und der Bergischen Struktur und Wirtschaftsförderungsgesellschaft entstand ein Programm, das den Teilnehmenden in Erinnerung bleiben wird. ◀



**Harry Flint**  
CEO

**link instinct®**  
Media for  
BRAND ACTIVATION  
Am Dreieck 4  
41564 Kaarst

T +49 172 2020825  
harry.flint@linkinstinct.com  
www.linkinstinct.com

# Standortfaktor Handwerk

Text: Almut Schmitz

**Olympische Spiele in Paris, unmittelbar gefolgt vom olympischen Wettbewerb der Berufe, den World Skills in Lyon, mit NRW-Nachwuchstalenten im Team Germany. Der Herbst 2024 ist von Höchstleistungen geprägt! Jedes Jahr qualifizieren sich junge Handwerkerinnen und Handwerker in der Deutschen Meisterschaft im Handwerk – sozusagen der Vorrunde – in über 100 Gewerken in Deutschland. Vorausgegangen sind Innungs-, Kammer- und Landeswettbewerbe. Eine harte Auslese.**

## **Innovationskraft und Qualität Made in NRW**

Bundessieger 2023 im Feinwerkmechanikerhandwerk wurde Luca Bastian Meier. Sein Ausbildungsbetrieb Paul Köster in Medebach wurde im selben Jahr „Ausbildungsbetrieb des Jahres“. Die Paul Köster GmbH stellt Sondermaschinen her, insbesondere für Montage und Automation in der Automobilindustrie, aber auch für andere Branchen. Für einen internationalen Kunden wurden in einem Turnkey-Projekt der Extraklasse drei automatisierte Fertigungslinien in einer Anlage entwickelt und in Betrieb genommen, die drei verschiedene Bauteiltypen vom Rohteil bis zum Endprodukt bearbeitet, montiert, prüft und imprägniert. Das „Rundum-Sorglos-Paket“ umfasst reibungsloses Schnittstellenmanagement mit zahlreichen Lieferanten und Technologiepartnern sowie modernste Automation, Teilenachverfolgbarkeit und Prüfmechanismen.

Know How auf Weltklasseniveau am Standort NRW. Nordrhein-Westfalen (NRW) ist nicht nur Deutschlands bevölkerungsreichstes Bundesland, sondern auch ein bedeutendes Zentrum der Industrie und des Handwerks. Die Region verbindet eine jahrhundertealte Handwerkstradition mit moderner Industrie und bietet damit ein einzigartiges wirtschaftliches Umfeld.

Handwerksbetriebe spielen eine zentrale Rolle als Standortfaktor für NRW, insbesondere in ihrer Funktion als Dienstleister und Zulieferer für große Industrieunternehmen. Diese Partnerschaft ist ein wesentlicher Bestandteil der Wirtschaftskraft des Bundeslandes.

## **Duale Ausbildung als Erfolgsmodell**

Ein weiterer entscheidender Faktor für den Erfolg des Handwerks in NRW ist das duale Ausbildungssystem, das in Deutschland einzigartig ist. Dieses System, das Theorie und Praxis in einer dreijährigen Ausbildung kombiniert, stellt sicher, dass Handwerker in NRW auf höchstem Niveau ausgebildet werden. Diese Ausbildung genießt international hohes

Ansehen und ist ein Garant für die Qualität der in NRW hergestellten Produkte und Dienstleistungen. Das duale System ermöglicht es den Handwerkern zudem, sich stetig weiterzubilden und sich den Anforderungen des Marktes anzupassen.

### Zukunftsperspektiven und grüne Technologien

Mit dem Wandel hin zu einer klimaneutralen Wirtschaft wird das Handwerk in NRW weiterhin eine Schlüsselrolle spielen. Besonders im Bereich der grünen Technologien sind Handwerksbetriebe gefragt, um innovative Lösungen zu entwickeln und umzusetzen. Dazu gehören unter anderem die Installation von Solaranlagen, die Nutzung von Geothermie sowie die energetische Sanierung von Gebäuden – in NRW und grenzüberschreitend.

Diese Entwicklungen zeigen, dass das Handwerk in NRW nicht nur ein wirtschaftlicher Motor, sondern auch ein wichtiger Partner in der Industrie und ein Schrittmacher für Innovationen ist. Internationale Unternehmen, die sich in NRW niederlassen, profitieren von der hohen Qualität und der Flexibilität, die das Handwerk in dieser Region bietet.

### Globale Kommunikation

Innovation am Standort NRW erfordert globale Kommunikation – vor allem für global Player, die am Standort NRW investieren. HEES Medientechnik aus Siegen hat maßgeblich dazu beigetragen, dass die weltweite Kommunikation von Alstom auch aus dem Siegerland heraus reibungslos funktioniert. HEES half bei der Ausstattung des neuerrichteten Bogie Technical Centers (BTC) in Netphen, einem zentralen Standort für die Entwicklung moderner Drehgestelltechnologie. HEES konzipierte und installierte moderne Konferenz- und Schulungsräume, integrierte modulare Technik und ein flexibles Videokonferenzsystem. Dies ermöglicht weltweite Kommunikation und Schulungen ohne häufige Dienstreisen, was Zeit, Kosten und Emissionen spart.



Und auch HEES hat einen Bundes-Sieger hervorgebracht: Informatik- und Elektronikmeister Maik Wagner von HEES gewann 2023 die Deutschen Meisterschaften in seinem Beruf.

### Euro Skills in Düsseldorf: 2027

Während derzeit die Wettbewerbe für die Deutschen Meisterschaften im Handwerk 2024 laufen, sind auch die Vorbereitungen für die Europameisterschaften des Handwerks in vollem Gange: schon 2027 finden die Euro Skills in Düsseldorf statt. Eine gute Gelegenheit, sich am Standort NRW über Spitzenleistungen im Handwerk zu informieren und die besten ihrer Gewerke anzufeuern. Mit über einer Million Beschäftigten und rund 190.000 Betrieben stellt das Handwerk nicht nur einen bedeutenden Arbeitgeber dar, sondern ist auch ein wichtiger Innovationsmotor.

Das Handwerk in NRW ist ein zentraler Standortfaktor, der die Attraktivität der Region für internationale Investoren und Unternehmen erheblich steigert. Die Kombination aus Tradition, hoher Qualifikation, Innovationskraft und Nachhaltigkeit macht das Handwerk in NRW zu einem unverzichtbaren Partner für eine erfolgreiche wirtschaftliche Zukunft. Für Unternehmen, die nach einem dynamischen, zuverlässigen und innovativen Standort suchen, bietet NRW mit seiner starken Handwerkskultur ideale Bedingungen. ◀

Bild: : Erstellt mit Hilfe von KI

*„Mit über einer Million Beschäftigten und rund 190.000 Betrieben stellt das Handwerk nicht nur einen bedeutenden Arbeitgeber dar, sondern ist auch ein wichtiger Innovationsmotor.“*



#### Almut Schmitz

Leiterin Koordinierungsstelle Außenwirtschaft

#### Landes-Gewerbeförderungsstelle des NRW-Handwerks

Auf'm Tetelberg 7  
40221 Düsseldorf

T +49 211 30108450  
schmitz@lgh.de  
www.lgh.de

# Fast 40% mehr Insolvenzen in Mittel- und Osteuropa

Text: Grzegorz Sielewicz

**Im Zuge des wirtschaftlichen Abschwungs und auslaufender Staatshilfen ist die Zahl der Insolvenzen in mittel- und osteuropäischen Ländern im Jahr 2023 um 38,6% im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. In neun Ländern, darunter Estland, Polen und Ungarn, stieg die Zahl der Firmenpleiten, während sie lediglich in Bulgarien, Kroatien und Lettland sank. Das durchschnittliche BIP-Wachstum in Mittel- und Osteuropa (MOE) sank von 4,0% im Jahr 2022 auf nur noch 0,5% im Jahr 2023.**

Es ist das zweite Jahr in Folge, in dem die Insolvenzen in der MOE-Region um knapp 40% angestiegen sind. Bereits 2022 gab es 39,3% mehr Insolvenzen gegenüber dem Vorjahr. In absoluten Zahlen bedeutete dies einen Anstieg von 36.208 (2022) auf 50.199 Insolvenzen im vergangenen Jahr. Dieser Anstieg ist auf eine Kombination interner und externer Faktoren zurückzuführen, die die Herausforderungen für die Unternehmen in der Region verschärft haben. Insbesondere geopolitische Spannungen und der Inflationsdruck brachten die Unternehmen in unruhiges Fahrwasser.

Die Folgen des anhaltenden Kriegs in der Ukraine waren nicht zuletzt aufgrund der geografischen Nähe in der gesamten Region zu spüren und führten unter anderem zu Unterbrechungen von Lieferketten und einem Anstieg der Energiepreise, speziell in der ersten Jahreshälfte 2023. Auch die Konjunkturschwäche des Euro-Raums machte sich bemerkbar. Diese externen Schocks in Verbindung mit internen Herausforderungen wie Arbeitskräftemangel und hohen Produktionskosten haben die Unternehmen stark belastet und letztlich zu einem deutlichen Anstieg der Insolvenzen geführt. Vor allem das Baugewerbe und der Einzelhandel waren wie üblich von der Insolvenzwelle betroffen, da diese Branchen die höchste Anzahl an Unternehmen stellen. Sie hatten 2023 besonders mit Arbeitskräftemangel, hohen Baukosten aber auch einer nachlassenden Kaufkraft zu kämpfen.

## Schleppende Nachfrage, besonders aus Deutschland

Coface erwartet einen weiteren Anstieg der Insolvenzen im Jahr 2024, wenn auch mit einer geringeren Rate als im vergangenen Jahr. Die Unternehmen werden aufgrund der Herausforderungen, mit denen sie im Tagesgeschäft konfrontiert sind, weiterhin nicht ihr volles wirtschaftliches Wachstumspotenzial ausschöpfen können. Das Geschäftsumfeld wird auch im Jahr 2024 durch ein hohes Zinsumfeld und hohe Lohnkosten aufgrund der geplanten Anhebung des Mindestlohns gekennzeichnet sein, wodurch die Margen schwinden.



**Grzegorz SIELEWICZ**  
Head of Economic research,  
Central and Eastern Europe  
Coface Poland

### Insolvenzen in Mittel- und Osteuropa in der Übersicht (Quelle: Coface)

	Gesamtinsolvenzen				Dynamik	Insolvenzquote*
	2020	2021	2022	2023	2022/23	2023
Bulgarien	488	516	532	476	-10,5%	0,1%
Estland	330	268	222	254	14,4%	0,1%
Kroatien	3.806	4.975	5.498	4.467	-18,8%	2,5%
Lettland	388	268	308	296	-3,9%	0,2%
Litauen	815	817	1.041	1.060	1,8%	0,7%
Polen	1.040	2.125	2.752	4.701	70,8%	0,2%
Rumänien	5.584	6.144	6.649	6.650	0,0%	1,0%
Serbien	6.096	4.445	9.149	9.763	6,7%	7,1%
Slowenien	1.125	679	575	581	1,0%	0,3%
Slowakei	330	388	347	400	15,3%	0,1%
Tschechien	978	1.035	1.024	1.074	4,9%	0,2%
Ungarn	4.053	4.359	8.111	20.477	152,5%	4,0%
<b>MOE total</b>	<b>25.013</b>	<b>26.019</b>	<b>36.208</b>	<b>50.199</b>	<b>38,6%</b>	<b>0,8%</b>

\*Anteil der Insolvenzen an der Gesamtzahl der aktiven Unternehmen



**Christian Pfab**

Head of Commercial Network

**Coface, Niederlassung in Deutschland**

Isaac-Fulda-Allee 1  
55124 Mainz

T +49 6131 323 510

christian.pfab@coface.com

www.coface.de

Hinzu kommt die nur sehr langsam anziehende Auslandsnachfrage insbesondere aus Deutschland, das nach wie vor der wichtigste Handelspartner für die meisten mittel- und osteuropäischen Volkswirtschaften ist. ◀

# Congratulations on Your Success!

**BorTec**

**BorTec Is a Member of the  
Soft Landings Program**



**Join Soft Landings - The Business  
Acceleration Program for US Market Entry**



Learn More at [Netvrida.eu](https://netvrida.eu)

# Nachwuchs im Zollbereich

Text: Daniela Winkelhardt



**In einer globalisierten Wirtschaft ist der Zollbereich von zentraler Bedeutung für Unternehmen, die international agieren. Eine leistungsfähige Zollabteilung ist unerlässlich, um Verzögerungen zu vermeiden und finanzielle Risiken zu minimieren. Sie gewährleistet die Einhaltung internationaler Handelsabkommen und verhindert rechtliche Probleme.**

Durch ihre fundierten Kenntnisse der Zollvorschriften und rechtlichen Rahmenbedingungen trägt eine gut organisierte Zollabteilung wesentlich zur Effizienz der gesamten Lieferkette bei. Schnellere und reibungslosere Zollabfertigungen minimieren Grenzverzögerungen und ermöglichen eine zügige Weiterleitung der Waren. Dies führt zu geringeren Standzeiten für Waren und Fahrzeuge, was wiederum die Lager- und Transportkosten senkt.

Darüber hinaus lassen sich durch präzise Zollabwicklung und die richtige Nutzung von Zollvergünstigungen und Freihandelsabkommen signifikante Kosteneinsparungen erzielen. Dies wirkt sich direkt auf die Kostenstruktur und somit auf die Wettbewerbsfähigkeit aus. Ein weiterer Aspekt ist die Rechtskonformität. Die Einhaltung von Zollvorschriften und Handelsgesetzen ist essenziell, um Bußgelder und Strafen zu vermeiden. Eine gut aufgestellte Zollabteilung schützt das Unternehmen vor rechtlichen Risiken und gewährleistet einen reibungslosen Handel.

Der optimale Ablauf von Import- und Exportgeschäften hängt maßgeblich von gut ausgebildeten Fachkräften ab, die sich mit den komplexen Regelungen und Vorschriften auskennen.

## **Herausforderungen bei der Nachwuchsgewinnung**

Die spezifischen Anforderungen und die Notwendigkeit tiefgehender Fachkenntnisse in rechtlichen und logistischen Bereichen machen die Ausbildung zu einem langwierigen Prozess. Viele junge Menschen sind sich der Karrierechancen im Zollbereich nicht bewusst

oder empfinden die Thematik als zu kompliziert und trocken. Auch der hohe Spezialisierungsgrad und die kontinuierlichen Änderungen in den gesetzlichen Rahmenbedingungen erfordern eine ständige Weiterbildung, die für viele abschreckend wirken kann.

### Strategien zur Nachwuchsförderung

Unternehmen und Bildungseinrichtungen müssen zusammenarbeiten, um den Zollbereich attraktiver zu gestalten. Dies kann durch folgende Maßnahmen erreicht werden:

**Aufklärung und Werbung:** Frühzeitige Information über die Karrierechancen und die Bedeutung des Zollbereichs, beispielsweise durch Informationsveranstaltungen an Schulen und Hochschulen, kann das Interesse wecken.

**Spezialisierte Ausbildungsprogramme und Fortbildungsmöglichkeiten:** Entwicklung von Ausbildungs- und Studiengängen, die sich auf den Zollbereich fokussieren. Diese sollten praxisorientierte Inhalte bieten und enge Kooperationen mit Unternehmen einschließen. Es sollten attraktive Weiterbildungsprogramme angeboten werden, um den Mitarbeitern die Möglichkeit zu geben, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln.

**Mentoring und Coaching:** Erfahrene Zollspezialisten können als Mentoren für Nachwuchskräfte fungieren, um ihnen den Einstieg zu erleichtern und wertvolles Wissen weiterzugeben.

**Attraktive Arbeitsbedingungen und Wertschätzung:** Ein modernes Arbeitsumfeld kann dazu beitragen, den Beruf attraktiver zu gestalten. Das Gefühl zu vermitteln, dass der Zollbereich im Unternehmen geschätzt wird und die Vorteile einer gut funktionierenden Zollabteilung bekannt sind, kann ebenfalls dazu beitragen Nachwuchskräfte zu finden.

**Auszubildende im Unternehmen:** Wen man bei der Suche nach Nachwuchskräften nie vergessen sollte, sind die eigenen Auszubildenden im Unternehmen. Zeigen Sie den Auszubildenden die Zollabteilung im Detail. Lassen Sie sie aktiv mitarbeiten und verstehen, was sie in dieser Abteilung für das Unternehmen bewirken können. Vermitteln Sie das wunderbare Gefühl fast alle Kundenwünsche legal durch gutes Zollwissen erfüllen zu können. In einer Zeit, in der Lieferketten immer komplexer und die Erwartungen der Kunden immer höher werden, kann eine starke Zollabteilung einen entscheidenden Beitrag zur Servicequalität leisten.

### Fazit

Der Nachwuchs im Zollbereich ist entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in einer globalisierten Wirtschaft. Es sind gezielte Maßnahmen und eine enge Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Bildungseinrichtungen notwendig. Durch attraktive Ausbildungs- und Arbeitsbedingungen kann der Zollbereich als spannendes und zukunftssicheres Berufsfeld positioniert werden, das jungen Menschen vielfältige Karrierechancen bietet. ◀

*Daniela Winkelhardt ist Expertin für Zoll und Außenwirtschaft bei der Reguvis Fachmedien GmbH. Sie blickt auf 24 Jahre Erfahrung im Themenbereich Zoll und Außenwirtschaft u.a. in den Branchen Textilindustrie und Maschinenbau zurück. Des Weiteren berät sie Unternehmen bei der Gestaltung von Organisations- und Prozessstrukturen in diesen Bereichen und gibt Schulungen zu den unterschiedlichen Bereichen der Zoll und Außenwirtschaftsthemen.*



**Daniela Winkelhardt**  
Zoll und Außenwirtschaft

**Reguvis Fachmedien GmbH**  
Amsterdamer Str. 192  
50735 Köln

T +49 170 1239315  
daniela.winkelhardt@reguvis.de  
www.reguvis.de

# Erfolgreich über Grenzen hinweg

EU-Förderung unterstützt unterschiedlichste Vorhaben von Unternehmen

Text: Dr. Klaus-Hendrik Mester



## Grundlagen

**Bis zum Jahr 2027 stellt die EU insgesamt Finanzmittel in Höhe von etwa zwei Billionen Euro für Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft in Europa zur Verfügung.**

Aus diesen Mitteln speisen sich unter anderem zahlreiche Förderprogramme, die kleine und mittelständische Unternehmen nutzen können. Vor allem gilt dies für Vorhaben in den Bereichen Nachhaltigkeit, Umweltschutz, Digitalisierung und Innovation sowie Forschung und Entwicklung. Darüber hinaus gibt es für Investitionen und Projekte in Nordrhein-Westfalen mit dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) eine spezielle Förderung, die in der Regel in Form von Zuschüssen erfolgt.

Einige dieser Fördermöglichkeiten, zu denen Institutionen wie die NRW.BANK Beratung anbieten, stellen wir Ihnen hier vor:

## Digitalisierung

Sie wollen ihr Unternehmen fit für die Zukunft machen und digitale Lösungen in der Administration, Produktion und in Prozessen implementieren? Das Programm „Digitales Europa“ unterstützt Sie dabei. Gefördert werden etwa Maßnahmen in den Bereichen Cybersicherheit, künstliche Intelligenz oder zur Einführung fortschrittlicher digitaler Technologien in Unternehmen.

Grundsätzlich erhalten die Unternehmen Zuschüsse zur Finanzierung ihrer Vorhaben. Die Beantragung der Förderung erfolgt online über regelmäßige, befristete Calls im so genann-



**NRW.BANK**

Wir fördern Ideen

ten „Funding & Tenders Portal“ der Europäischen Kommission mit konkreten Hinweisen und Vorgaben für den jeweiligen Projektauftrag, zum Beispiel zur Art der förderbaren Vorhaben oder zu Bewerbungsfristen.

Nationale Kontaktstellen stehen für Fragen rund um das Programm „Digitales Europa“ bereit.

### **Forschung und Innovation**

Das Programm „Horizont Europa“ unterstützt Vorhaben in den Bereichen Forschung, Entwicklung und Innovation. Die Förderung erfolgt überwiegend in Form von Zuschüssen. Für hochinnovative Projekte können diese bis zu 2,5 Millionen Euro pro Unternehmen betragen. Die Antragstellung läuft in der Regel online über Ausschreibungen der EU, die sich jeweils auf spezielle Bereiche der Forschung beziehen. Oft sind diese Ausschreibungen zeitlich befristet. Ein regelmäßiger Blick in das „Funding & Tenders Portal“ lohnt sich also.

Wesentliche Vorteile des Horizont Europa-Programms bestehen darin, dass etwa 70 bis 100 Prozent der Projektkosten übernommen werden. Das ist deutlich mehr als bei vergleichbaren Förderprogrammen. Zudem können Unternehmen einen Teil des Zuschusses schon zu Projektbeginn erhalten – auch das ein deutlicher Unterschied zu vielen anderen Förderinstrumenten.

Bei der Recherche nach geeigneten Ausschreibungen, bei der Vorbereitung und Umsetzung der Antragstellung sowie gegebenenfalls bei der Suche nach Projektpartnern erhalten Unternehmen und Forschungsinstitute kostenfreie Hilfe von zahlreichen Nationalen Kontaktstellen.

### **Nachhaltigkeit**

Die EU fördert mit dem Programm „LIFE“ Investitionen in den Bereichen Umwelt- und Klimaschutz sowie Nachhaltigkeit. Dabei können Unternehmen Zuschüsse in Höhe von grundsätzlich bis zu 60 Prozent der förderfähigen Kosten erhalten. Für einzelne Vorhaben, wie beispielsweise im Themenbereich Energiewende, sind höhere Zuschüsse möglich. Befristete Calls erfolgen auf dem einschlägigen EU-Portal sowie auf der Internetseite der European Climate Infrastructure and Environment Agency (CINEA).

### **Regionale Förderung**

Einen besonderen Fokus legt die EU auf die Regionen Europas. In Nordrhein-Westfalen gibt es für Unternehmen spezielle Unterstützungsmöglichkeiten: Der Europäische Fonds für regionale Entwicklung (ERDF) stellt Zuschüsse für Vorhaben in den Themenfeldern Innovation, Nachhaltigkeit, Mittelstandsförderung, Lebensqualität, Mobilität und Strukturwandel in Kohlerückzugsregionen zur Verfügung.

Die konkrete Förderung erfolgt über Wettbewerbe und zeitlich befristete Projektaufträge.

### **Fazit**

Die Förderarchitektur der EU ist vielfältig und manchmal komplex. Die kleinen und mittleren Unternehmen erhalten aber in der Regel eine breite Unterstützung und kostenfreie Beratung von Institutionen, beispielsweise Hinweise zu Fördervoraussetzungen oder Hilfen bei der Antragstellung. Auch die EU- und Außenwirtschaftsförderung der NRW.BANK berät zu den entsprechenden Programmen. Auf der einen Seite ist zwar ein entsprechender Zeitaufwand für die Recherche und Beantragung der Fördermittel einzuplanen. Andererseits bieten die Programme oft eine attraktive Förderung in Form von Zuschüssen, mit deren Hilfe dann ein Projekt oder eine Investition finanziert werden kann. ◀

*Bei Fragen rund um die EU-Förderung sprechen Sie uns gerne an:  
EU- und Außenwirtschaftsförderung der NRW.BANK*

*T + 49 211 917 41 4000*

*international@nrwbank.de*

*www.nrwbank.de/internationalisierung*



**Dr. Klaus-Hendrik Mester**

Förderberatung &  
Kundenbetreuung

### **NRW.BANK**

Kavalleriestraße 22  
40213 Düsseldorf

T +49 211 91741 6622

klaus-hendrik.mester@  
nrwbank.de

www.nrwbank.de

# Neues von der Internationalen Eisenwarenmesse

Interview: Redaktion AHV NRW Magazin



*Sebastian Hein, Direktor der Internationalen Eisenwarenmesse*

**Am 1. Januar 2023 übernahm Sebastian Hein die Position als Direktor der Internationalen Eisenwarenmesse. Damit folgte er Matthias Becker nach, der 10 Jahre lang diese Position inne hielt. Sebastian Hein war bereits zuvor schon mit der Koelnmesse eng verbunden: Er begann seine Karriere bei der Koelnmesse im Jahr 2014 in der Unternehmensentwicklung. Es folgten hauseigene Trainee-Programme. Schließlich wechselte Sebastian Hein in den Bereich Sales und trug als Vertriebsmanager maßgeblich zur positiven Entwicklung der Veranstaltungen Internationale Eisenwarenmesse und Asia-Pacific Sourcing bei.**

**AHV Magazin:** Ihre erste INTERNATIONALE EISENWARENMESSE KÖLN als Direktor liegt hinter Ihnen. Wie fällt Ihr Fazit aus?

**Sebastian Hein:** Ich ziehe ein positives Fazit zur diesjährigen EISENWARENMESSE. Die 2024er-Edition hat erneut ihre Position als internationale Leitmesse der Hartwarenbranche unterstrichen. Das wurde mir vor Ort in vielen positiven Gesprächen mit unseren Ausstellern gespiegelt. Das große Spektrum an Unternehmen und Produktinnovationen



hat unsere internationalen Besuchenden beeindruckt. Gleichzeitig war die Messe erneut eine hervorragende Plattform, um Einblicke in aktuelle Branchentrends zu gewinnen und wertvolle Businesskontakte zu knüpfen. Auf dieser gesunden Basis können wir nun aufbauen und die Planung der 2026er-Ausgabe vorantreiben.

**AHV:** Ihre Erwartungen wurden also erfüllt?

**SH:** Mit über 3.200 Aussteller aus 54 Ländern und 38.000 Fachbesuchenden aus 133 Ländern hat die Messe unsere Ziele klar erreicht. Auch in Bezug auf die Internationalität war sie ein voller Erfolg: Über 90 Prozent der Aussteller und über 70 Prozent der Fachbesuchenden kamen aus dem Ausland. Neben diesen quantitativen Kennzahlen wurde auch die hohe Qualität der Veranstaltung gelobt. Unsere Kunden haben uns von vielen erfolgreichen Gesprächen mit Einkäufern und Händlern aus aller Welt berichtet. Genau das war unser Ziel - an das Vor-Corona-Niveau anzuknüpfen und nach der Sonderausgabe 2022 im gewohnten Rhythmus zurück zu alter Stärke finden.

**AHV:** Sind Änderungen am Konzept für 2026 geplant?

**SH:** Wir stehen im sehr engen Austausch mit unseren Stakeholdern, um frühzeitig Verbesserungspotenziale zu erkennen. Dabei haben wir festgestellt, dass die bisherige Tagesfolge nicht mehr ideal zu den Kundenbedürfnissen passt. Daher findet die Messe künftig von Dienstag bis Freitag statt, und nicht wie bisher von Sonntag bis Mittwoch. Damit folgen wir dem Wunsch der Branche, sich noch stärker auf die Businessstage zu konzentrieren. Zudem wollen wir neben dem Handel auch den professionellen Endanwender ansprechen und nach Köln bringen. ◀

**Sebastian Hein**

**Koelnmesse GmbH**

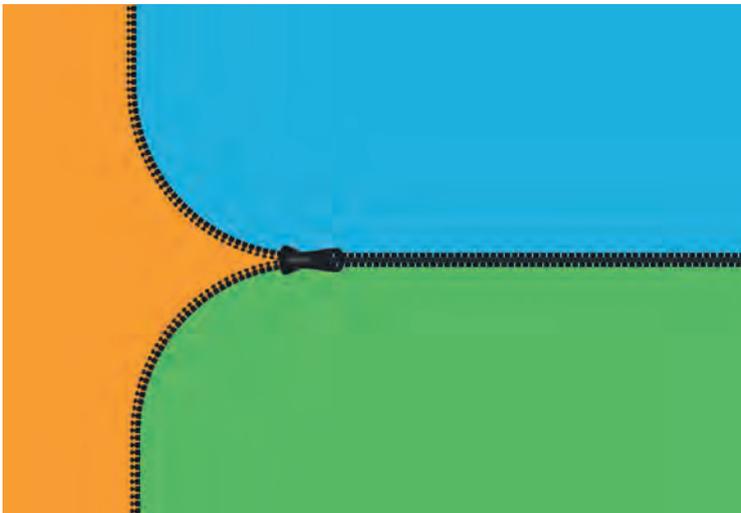
Messeplatz 1  
50679 Köln

T + 49 221 821 2476  
s.hein@koelnmesse.de  
www.koelnmesse.de

# Der Standort Europa im internationalen Vergleich

## Bekommt Brüssel noch die Kurve?

Text: Ralph Kamphöner



© Daniel Skovran / Pixabay

**Die Textil- und Modeindustrie leistet einen wesentlichen Beitrag zum europäischen Wohlstand und Wachstum. 1.400 Unternehmen produzieren in Deutschland hochwertige Garne, Stoffe, Bekleidung, Schuhe, Textilien rund ums Wohnen, Auto, Bahn und Flugzeug; technische Textilien wie Luft- und Wasserfilter, Spezialtextilien für den Arbeitsschutz, Medizintextilien oder textilen Leichtbau. Die Textil- und Bekleidungsbranche in Deutschland ist mittelständisch geprägt und steht mit ihrer starken Forschungs- und Ausbildungslandschaft für innovative Textilien, die auch einen wichtigen Beitrag zu Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft leisten. Allein in Deutschland erwirtschaften rund 122.000 Beschäftigte einen Jahresumsatz von rund 32 Milliarden Euro, 40 % davon im Export.**

**Wir wollen auch in Zukunft eine wettbewerbsfähige Textilindustrie an unserem Standort ermöglichen,** die qualitativ hochwertige und nachhaltige Produkte anbietet, basierend auf **Innovation, Kreativität und Design**. Dazu brauchen wir bessere Rahmenbedingungen für unsere Unternehmen daheim und auf den Märkten weltweit. Das geht nicht ohne die EU. Nach fünf Jahren Green Deal und Wegducken vor den Realitäten und Sorgen der mittelständischen Wirtschaft brauchen wir von der aktuellen Europäischen Kommission in Brüssel endlich einen neuen, in sich stimmigen Mix für die heimische Wirtschaft. Das Signal der Europawahl im Juni ist deutlich: Frau von der Leyen und ihre Kommissare müssen endlich liefern.

Die hohen **Energiekosten** zählen zu den größten Problemen für die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie. Die EU muss sich dringend auf die Senkung der Energiepreise für Unternehmen im globalen Wettbewerb konzentrieren, Unternehmen bei der Dekarbonisierung und Verbesserung ihrer Energieeffizienz unterstützen und eine Fragmentierung des Energiebinnenmarkts verhindern.

Auch in Zeiten multipler Herausforderungen bleibt die **weitere Vertiefung des Binnenmarktes** ein zentrales Anliegen der Wirtschaft. Der freie Verkehr von Waren, Arbeitskräften und Dienstleistungen gehört zu den Grundvoraussetzungen einer leistungsfähigen Wirtschaft am Standort Europa. **Grenzkontrollen** intra Schengen schaden Unternehmen und Bürgern gleichermaßen. Das Land Nordrhein-Westfalen hat gerade erst in der COVID-Pandemie vorgelebt, wie es besser geht: Synergien mit den Nachbarländern nutzen, statt künstliche Staus auf dem Weg von Europa nach Europa zu erzeugen. Mit anderen polizeilichen Maßnahmen wie z. B. der Schleierfahndung stehen genügend besser geeignete und den innereuropäischen Grenzverkehr weniger belastende Alternativen zur Verfügung.

Leider sind auch in anderen Politikbereichen zunehmend Zentrifugalkräfte zu beobachten, die sich nachteilig auf den Standort Europa auswirken. So preschen einige EU-Mitgliedstaaten, etwa bei der erweiterten Herstellerverantwortung, besonders schnell voran und schaffen damit unterschiedliche Regeln und Standards. Diese **Fragmentierung des EU-Binnenmarkts muss dringend gestoppt werden**, denn sie behindert den freien Warenverkehr und verringert damit auch die Kosteneffizienz der Unternehmen. Um Entscheidungen in der EU zu beschleunigen, ist es darüber hinaus dringend geboten, dass die Anzahl der Bereiche reduziert wird, in denen Einstimmigkeit erforderlich ist.

Man muss es leider auch (und gerade) als glühender Verfechter der europäischen Idee so klar sagen: Die heimische Industrie ist bei ihren Investitionsentscheidungen nach fünf Jahren mehr als je zuvor mit einem Übermaß an **Bürokratie**, Rechtsunsicherheit und Verzögerungen konfrontiert. Dies **belastet die Attraktivität des Standorts Europa erheblich**. Die EU muss endlich die Auswirkungen ihres Handelns auf die Wirtschaft sorgfältiger prüfen und für jede neue Gesetzgebung einen Wettbewerbsfähigkeitstest einführen. Berichtspflichten müssen nicht (wie aktuell im Rahmen von Taxonomie, Nachhaltigkeitsberichterstattung etc.) ausgeweitet, sondern wieder zurückgenommen und, wo beibehalten, harmonisiert werden. Bei der Schaffung neuer Rechtsvorschriften muss endlich das jahrelang konsequent ignorierte Prinzip „One in, one out“ zur Anwendung kommen. Nach jahrelanger Vakanz der Position des KMU-Beauftragten und der gescheiterten Neubesetzung dieser Position im Frühjahr 2024 besteht hier ebenfalls dringender Handlungsbedarf. Gleiches gilt für die Optimierung und Vertiefung des Dialogs zwischen EU und Wirtschaft: Nach Jahren der Nachlässigkeit ist es zwingend an der Zeit, Konsultationsstandards wieder besser zu respektieren und die Grundsätze guten Regierens und besserer Rechtsetzung systematisch umzusetzen.

Dabei stehen **Wirtschaftswachstum und Nachhaltigkeit** nicht

im Konkurrenzverhältnis. Ganz im Gegenteil: Die EU-Strategie für nachhaltige Textilien öffnet unserer Branche den Weg zu neuen Geschäftsmodellen mit kleinerem ökologischem Fußabdruck. Um dieses Ziel zu verwirklichen, liegen nicht weniger als 16 Regulierungsvorschläge auf dem Tisch, von denen jeder einen anderen Zeitplan hat und die von verschiedenen Dienststellen der Europäischen Kommission bearbeitet werden. Die deutsche Wirtschaft braucht endlich einen kohärenten und KMU-freundlichen regulatorischen Rahmen, der Innovationen fördert und Textilunternehmen nicht einfach vom Markt verdrängt.

Dazu gehört auch ein deutliches **Umsteuern bei der europäischen Chemikalienpolitik**. Nach fünf Jahren ideologiegetriebener Vernachlässigung elementarer Belange der Wirtschaft gilt es jetzt, die Verfügbarkeit von Chemikalien sicherzustellen und einige der aktuell in Vorbereitung befindlichen Verbote noch einmal zu überarbeiten. Die aktuellen Planungen im Bereich von REACH und PFAS sind Gift für den Standort Europa und führen, wenn ungebremst weiterbetrieben, geradewegs zur Abwanderung von erheblichen Teilen der Industrie aus Europa.

Bei der Chemikalienpolitik, aber auch beim neuen CO<sub>2</sub>-Grenzausgleichsmechanismus CBAM hat die EU in den vergangenen fünf Jahren mehr auf isolationistische Alleingänge als auf gemeinsame Initiativen mit anderen Weltregionen gesetzt. Europäische Unternehmen allein können aber den Fußabdruck ihrer Wettbewerber rund um den Globus nicht ausgleichen. Die EU mit nur fünf Prozent der Weltbevölkerung ist zu klein, um ihre Nachhaltigkeitsstrategien unilateral durchzusetzen. Um die nötige Hebelwirkung für Umwelt und Klima und ein Level-Playing-Field für europäische Unternehmen zu erzielen, sollte die EU ihre **Politik zumindest plurilateral mit ihren wichtigsten Handelspartnern abstimmen**, sodass Unternehmen in den teilnehmenden Ländern nach den gleichen Regeln arbeiten.

In der **Handelspolitik** verliert die EU international zunehmend den Anschluss. Brüssel muss endlich seinen Rückstand bei den Freihandelsabkommen aufholen und den Marktzugang für europäische Waren und Dienstleistungen zu außereuropäischen Märkten verbessern. Basis hierfür ist das regelbasierte multilaterale Handelssystem der WTO, perspektivisch ergänzt durch zusätzliche plurilaterale Abkommen. Insbesondere mit Indien, wo die EU ein erhebliches Handelsdefizit bei Textilien und einen schwierigen Marktzugang hat, käme ein ambitioniertes Handelsabkommen der europäischen Wirtschaft sehr zugute.

Auch die Verhandlungen über ein **Freihandelsabkommen** mit den USA müssen wieder aufgenommen werden. Für Textilunternehmen sind die USA ein wichtiger Zielmarkt. Daneben sind weitere Anstrengungen erforderlich, um regulatorische Konvergenz und die gegenseitige Anerkennung von Standards ►

sicherzustellen. Darüber hinaus muss das EU-Mercosur-Abkommen ► schnellstmöglich ratifiziert und in Kraft gesetzt werden. Auch Handel mit den Nachbarregionen der EU verdient stärkere Förderung, unter anderem durch eine modernisierte Zollunion mit der Türkei. Europa und das südliche Mittelmeer haben eine echte Chance, zum größten und fortschrittlichsten integrierten Raum in der Welt der nachhaltigen Textilherstellung zu werden und Investitionen und Aufträge aus Asien und den USA anzuziehen.

**Bekommt Brüssel noch die Kurve?** Die Entscheidungen, die jetzt in der EU zu treffen sind, sind gravierend. Es geht um nicht weniger als den Erhalt eines wirtschaftlich und politisch starken Europas. Gelingt uns das nicht, stehen auch unsere strategische Autonomie und damit unsere Freiheit auf dem Spiel. Die Lage ist ernst. Weitere fünf Jahre wie die vergangene Legislatur kann sich Europa nicht leisten! ◀

*Die Ausführungen in dem Artikel entsprechen meiner reinen Privatmeinung und nicht der vom Gesamtverband Textil und Mode. (R.K.)*



**RA Ralph Kamphöner**

Leiter Büro Brüssel

**Gesamtverband  
Textil und Mode**

58 rue Marie de Bourgogne  
B-1000 Bruxelles

rkamphoener@  
textil-mode.de  
www.textil-mode.de

# VON A NACH B MIT E. FÖRDERN WIR.

Energieerzeugung, Speicherung, Ladeinfrastruktur oder der Ausbau Ihrer E-Flotte: Wir fördern Ideen, die Sie auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit im Mittelstand voranbringen.

Fragen Sie Ihre Hausbank nach einer NRW.BANK-Förderung.



**NRW.BANK**  
Wir fördern Ideen



# LION

Der Formularverlag

**Wir brüllen nicht. Wir handeln!**

## **In der Automobilindustrie werden spezielle Formulare nach VDA eingesetzt.**

Wir sind Hersteller für folgende Standardformulare:

- VDA-Warenanhänger Offsetkarton oder Haftpapier in A5 und A4 blanko
- Speditionsauftrag nach VDA 4922, 4922/3 oder 4992/2
- Lieferschein nach VDA 4994
- Rechnung nach VDA 4991

## **Sie benötigen es individueller?**

Ob blanko oder bedruckt. Weißes oder farbiges Material. In Endlos, Haftpapier, selbstdurchschreibend oder als Einzelblatt - wir passen uns Ihren Bedürfnissen an!

Optimieren Sie Ihren Paketversand oder die Arbeitsabläufe im Versand. Vordrucke mit integrierten Etiketten bieten Ihnen große Vorteile um Ressourcen einzusparen.

- Versandaufkleber
- Rechnung / Lieferschein
- Retourenschein
- Aufkleber zur Kommissionierung („Pickzettel“ für Warenversand)

## **schnell. zuverlässig. aktuell:**

Ist auch eine bekannte Philosophie unseres Hauses.

Wir liefern just in time ab Lager:

- CMR-Frachtbrief, Speditionsauftrag
- Manila- Kunststoff- und Metallanhänger

Nachhaltige Arbeitsmittel für den Versand. Wir bieten Produkte, die die Ökobilanz Ihrer Firma positiv beeinflussen.

**Ob Individuell oder Lagerware, wir beraten Sie gern.**

**WWW.LION-FORMULARVERLAG.DE**

# Pauline Kao blickt zurück auf drei Jahre als U.S. Generalkonsulin in Düsseldorf

Interview: Andreas Mühlberg



U.S. Generalkonsulin Pauline Kao in Düsseldorf am Independence Day, 4. Juli 2022  
© Amerikahaus NRW e.V.

**U.S. Generalkonsulin Pauline Kao wechselt nach drei Jahren von Düsseldorf nach China. Im Interview mit Andreas Mühlberg, Geschäftsführer des AHV NRW, spricht sie über ihre Amtszeit in Nordrhein-Westfalen und die Zusammenarbeit zwischen den USA und NRW.**

**Andreas Mühlberg:** Wie stellen sich die transatlantischen Beziehungen aus Ihrer Sicht derzeit da? Warum ist die Zusammenarbeit zwischen NRW und den USA so wichtig?

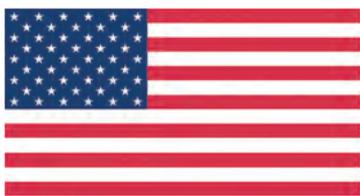
**Pauline Kao:** Zunächst einmal denke ich an unsere gemeinsamen Werte und an die Schwerpunkte, die sich daraus ableiten lassen. Gerade in von Krisen geprägten Momenten ist deutlich geworden, wie relevant der regelmäßige, ehrliche und von Freundschaft und Respekt geprägte Austausch zwischen Deutschland und den USA ist. Das heißt nicht, dass wir immer einer Meinung sind – aber, dass wir einander auf jeden Fall zuhören und Unterschiede aushalten können.

In NRW ist die transatlantische Kooperation wirtschaftlich entscheidend. US-amerikanische Firmen sind wichtige Arbeitgeber. Mehr als 1.700 US-Firmen sind in NRW ansässig oder haben ihren deutschen oder europäischen Hauptsitz in NRW – beeindruckend! Dazu kommen Kontakte, die Firmen aus NRW in die USA pflegen und Kooperationen in der Forschung. In diesem Setting entsteht Innovation – das ist uns auch als US-Generalkonsulat ein wichtiges Anliegen.

Wir pflegen gute Kontakte zu den US-amerikanischen Firmen in NRW; werden aber auch von deutschen Unternehmen kontaktiert, die den US-Markt erschließen möchten. Wir arbeiten hier mit anderen Akteuren – z.B. mit der Landesregierung, mit dem Außenhandelsverband NRW und mit den IHKS – zusammen, um diese Anliegen möglichst gut zu unterstützen.

**AM:** Wie kann die transatlantische Zusammenarbeit aus Ihrer Sicht weiter befördert werden?

**PK:** Es ist wichtig, dass wir über alle Bemühungen, die schon existieren sprechen und deutlich machen, wie relevant die Kooperation ist. Aber es geht auch darum, die Chance, voneinander zu lernen, immer wieder zu ergreifen: Erst vor kurzem hat das Ministerium für Umwelt, Naturschutz und Verkehr ein Memorandum of Understanding mit Partnern



U.S. Consulate General  
Düsseldorf

in Minnesota unterzeichnet – die Zusammenarbeit, die im Umweltsektor seit mehr als 10 Jahren besteht und sehr gut läuft, soll auf den Bereich Verkehr ausgedehnt werden. So etwas zeigt, wie viel schon geschafft ist!

Verbindungen zwischen Menschen sind relevant. In NRW gibt es viele Schulen, die mit Schulen in den USA zusammenarbeiten – so lernen sich junge Menschen aus beiden Ländern kennen. Oft entstehen dadurch lebenslange Freundschaften, die auch für die transatlantischen Beziehungen wichtig sind. Ähnlich stellen sich solche Partnerschaften im universitären Kontext dar. Solche Möglichkeiten sollten wir nutzen und fördern!

Auf regionaler und kommunaler Ebene gibt es viel Potential für spannende Projekte – das wird z. B. sichtbar, wenn Delegierte aus Partnerstädten von beiden Seiten des Atlantiks zusammen-treffen. Dies ist auch eine Art von Diplomatie – citizen diplomacy. Und manchmal entstehen große neue Dinge daraus.

**AM:** Sie haben in den letzten 12 Monaten mit viel Enthusiasmus das NRW-USA Jahr begangen. Was ist Ihr bisheriges Fazit daraus?

**PK:** Im letzten Jahr haben wir das NRW-USA Jahr im Rahmen der Feierlichkeiten zum 4. Juli mit der damaligen US-Botschafterin Amy Gutmann eröffnet. Damals ließ sich schon erahnen, dass das Projekt viel Potential hat. Es ist aber viel größer geworden als ich erwartet hätte. Inzwischen gab es fast 100 Veranstaltungen – Kongresse, eine Bildungsreise zu US-Firmen in NRW, kulturelle Angebote. Es ist eine tolle Sache, dass Jeder mitmachen kann – egal, wie groß oder klein das Angebot ist. Meine Hoffnung ist, dass dies kein einmaliges Projekt bleibt, sondern noch weiterentwickelt wird.

**AM:** Ihre drei Jahre in Deutschland gehen nun dem Ende entgegen. Was nehmen Sie mit aus dieser Zeit?

**PK:** Diese Zeit hat mich sehr geprägt – als ich ankam, waren wir mitten in der Pandemie. Auch die veränderte Sicherheitssituation in Europa – die „Zeitenwende“ mit allen ihren Nachwirkungen – hat einen großen Einfluss auf meine drei Jahre gehabt.

Toll fand ich, wie viel in NRW los ist und wie offen die Menschen miteinander umgehen. Ich habe hier verstanden, wie wichtig Sport für die Diplomatie sein kann! Es war toll zu sehen, welche Rolle US-Sportarten wie American Football hier spielen. Das Gefühl, wenn die „gelbe Wand“ beim BVB „You’ll Never Walk Alone“ anstimmt, werde ich nie vergessen. Und mir hat auch der Karneval gefallen!

Für mich ist dies ein schwerer Abschied – aber es wäre schlimm, wenn es leicht wäre, zu gehen!

**AM:** Was geben Sie Ihrer Nachfolgerin mit auf den Weg?

**PK:** Sie muss NRW selbst kennenlernen! Aber ich habe ihr schon gesagt, dass sie ein Umfeld erwartet, in dem sie Neues ausprobieren kann. Sie wird das NRW-USA-Jahr fortsetzen – ich bin gespannt, was sie daraus macht! ◀



**U.S. Generalkonsulat  
Düsseldorf**

Willi-Becker-Allee 10  
40227 Düsseldorf

# Schule mal anders

## SCM-Summer School in Steyr

Text: Björn Bosch und Florian Niemeyer



Summer School 2024 (© FH Oberösterreich)

**Supply Chain Management (SCM) ist ein zentraler Aspekt der modernen Wirtschaft. Von der Rohstoff Beschaffung über die Produktion und den Handel bis hin zur Entsorgung gibt es zahlreiche Schritte, die sorgfältig koordiniert werden müssen.**

**Im Mittelpunkt stehen der Austausch von Waren und Informationen sowie das Management der Finanzströme aller Beteiligten. Diese Logistikprozesse haben sich in den letzten Jahren als sehr anfällig erwiesen, was das Risikomanagement zu einem unverzichtbaren Bestandteil der Supply Chain macht. Zusätzlich wird die Bedeutung der Nachhaltigkeit immer größer, obwohl diese oft im Widerspruch zur schnellen Verfügbarkeit von Waren steht.**

All diese Herausforderungen sind der Fokus der jährlich stattfindenden Summer School der Fachhochschule Steyr, der National University of Singapore und dem Walter-Eucken-Berufskolleg, die in Steyr abgehalten wird. In internationalen Gruppen beschäftigen sich die Teilnehmer mit verschiedenen Aspekten von „Störungen in der Supply Chain“.

Ein Beispiel dafür ist die Fallstudie, bei der es darum geht, die Auswirkungen einer gestörten Lieferkette zu untersuchen. „Stell dir vor, es ist Muttertag und bei Hofer (Aldi Süd) gibt es keine Muttertagsgeschenke.“ Was passiert, wenn Lieferketten gestört sind, und wie kann man darauf reagieren? Diese Fragestellung wurde mit realen Containerbewegungen aus Asien für Aldi untermauert. Mit Hilfe von Analyseprogrammen (in dem Fall Microsoft Power-BI) lernten die Teilnehmer\*innen die Analyse und Auswertung komplexer und großer Datenmengen und konnten hierüber Handlungsempfehlungen für die Vermeidung zukünftiger Engpässe erarbeiten.

Das Thema der Nachhaltigkeit und der effizienten Planung in Logistikketten ist Kerninhalt der zweiten Fallstudie. Beim Transport von Baumaschinen von Linz nach Singapur geht es neben der Auswahl einer kosteneffizienten und gleichzeitig nachhaltigen Transportlösung auch um praktische Aspekte wie die Erstellung von Containerstauplänen oder der Berücksichtigung von Incoterms sowie Vorgaben aus dem zugrundeliegenden Akkreditivgeschäft. In einer dritten Fallstudie, die von der Firma Vishay stammt, geht es um die frühzeitige Erkennung von Störungen in der Lieferkette und an Produktionsstandorten. Dies ist

besonders wichtig, da die Lieferzeiten in der Halbleiterindustrie bis zu 48 Monate betragen können und Kunden kurzfristig von Verträgen zurücktreten können. Die Teilnehmer lernen, wie man potenzielle Störungen frühzeitig erkennt und das Sourcing anpasst. Für die vierte Fallstudie besuchten die Teilnehmer die Voestalpine in Linz, den größten Stahlproduzenten in Österreich. Sie analysierten, wie verschiedene Anforderungen an Produktqualitäten und diverse Belieferungskonzepte zu hohen Logistikkosten führen, die die Marge am Produkt reduzieren. Die Aufgabe bestand darin, Kunden nach Vertriebsmenge und Logistikaufwand zu clustern, um daraus Vertriebsempfehlungen abzuleiten.

Neben der fachlichen Interaktion liegt der Fokus der Summer School auf dem interkulturellen Austausch. Die Teilnehmer aus den verschiedenen Ländern werden bewusst gemischt, um neben fachlichen Unterschieden auch unterschiedliche Mentalitäten und Arbeitsweisen kennenzulernen. Da die gesamte Summer School auf Englisch stattfindet, verbessern die Teilnehmer ihre Sprachkenntnisse erheblich. Ein reichhaltiges Freizeitprogramm rundet die Veranstaltung ab und macht den Abschied am Ende der Woche schwer.

### **Erfahrungen und Bericht der Teilnehmer**

Die Summer School bietet nicht nur eine wertvolle Lernerfahrung, sondern auch unvergessliche persönliche Eindrücke. Hier sind vier Schülerkommentare, die die Vielseitigkeit und den Nutzen dieses Programms hervorheben:

#### **Florian Niemeyer**

„Die Summer School war eine unglaubliche Erfahrung. Ich habe nicht nur mein Wissen im Bereich Supply Chain Management vertieft, sondern auch wertvolle Einblicke in andere Kulturen und Arbeitsweisen gewonnen. Die Fallstudien waren herausfordernd, aber äußerst lehrreich. Besonders beeindruckend fand ich die Zusammenarbeit mit Studenten aus Singapur und Deutschland – wir haben uns großartig ergänzt und voneinander gelernt.“

#### **Sinem Tepecik und Hitoshi Budde**

„Die Summer School in Steyr war für uns eine herausragende Gelegenheit, theoretisches Wissen in der Praxis anzuwenden. Besonders lehrreich war für uns die Fallstudie von Vishay zur frühzeitigen Erkennung von Störungen in der Lieferkette. Die langen Lieferzeiten in der Halbleiterindustrie waren uns vorher nicht bewusst, und es war interessant, Strategien zur Risikominimierung zu entwickeln. Der Besuch bei Voestalpine hat uns zudem gezeigt, wie komplex und kostenintensiv die Logistik in der Stahlproduktion ist. Neben dem fachlichen Wissen haben wir viele neue Freundschaften geschlossen und unsere Englischkenntnisse verbessert.“

#### **Michele Bützner und Laura Pietsch**

„Die Summer School war eine unglaubliche Erfahrung. Wir haben

gelernt, wie wichtig Flexibilität und schnelle Reaktionen im Supply Chain Management sind. Besonders die Fallstudie über gestörte Lieferketten hat uns gezeigt, wie real solche Probleme sind und wie Unternehmen darauf vorbereitet sein müssen. Der interkulturelle Austausch war ebenfalls bereichernd – wir haben viel über die verschiedenen Arbeitsweisen in Europa und Asien gelernt und konnten unsere Kommunikationsfähigkeiten verbessern.“

#### **Naxana Vittinghoff**

„Für mich war die Summer School eine perfekte Kombination aus Lernen und persönlicher Entwicklung. Die Fallstudien waren anspruchsvoll und haben mir gezeigt, wie wichtig detaillierte Planung und Analyse im Supply Chain Management sind. Die Zusammenarbeit mit internationalen Studierenden hat meinen Horizont erweitert und mir neue Denkansätze vermittelt. Auch das Freizeitprogramm war toll – ich habe viel über die österreichische und asiatische Kultur erfahren und viele neue Freunde gewonnen.“

### **Fazit**

Insgesamt zeigt die Summer School in Steyr eindrucksvoll, wie wichtig und wertvoll internationale Kooperation und interkultureller Austausch im Bereich des Supply Chain Managements sind. Die Teilnehmer nehmen nicht nur fachliches Wissen und praktische Erfahrungen mit, sondern auch viele positive Erinnerungen und neue Freundschaften. Die Veranstaltung ist ein wichtiger Schritt in der Ausbildung zukünftiger Fach- und Führungskräfte, die in einer globalisierten Welt erfolgreich agieren können. ◀



#### **Björn Bosch**

Oberstudienrat  
Kommissarischer Abteilungsleiter Spedition und Logistik  
Bildungsgangleiter Fachschule für Wirtschaft - Schwerpunkt Logistik

#### **Walter-Eucken-Berufskolleg**

Suitbertusstraße 163/165  
40223 Düsseldorf

T +49 211 892 73 00

M +49 172 25 58 264

F +49 211 892 9160

bjoern.bosch@

schule.duesseldorf.de

www.walter-eucken-bk.de

# Let us not replace red tape with green tape

Text: Lars Karlsson

**The world stands before a number of critical challenges, all of which threaten our futures in some way. One of the most critical is the climate crisis. At the same time, our prosperity and the challenge of lifting millions of people out of poverty remains. History has shown us that only by government and business working together to find practical and workable solutions can we really hope to meet and overcome these challenges.**



*©jd210848 / Pixabay*

Within the frameworks of international treaties such as the Paris Agreement and the Trade Facilitation Agreement, business has been a driver of change. My own company, Maersk, as an example, has been working to find new and innovative ways to reduce emissions from shipping. Our Maersk ECO delivery solution is replacing fossil fuels with green fuels and Maersk has the target of having net zero greenhouse gas emissions by 2040.

Trade is a major driver of poverty alleviation and growth for developing countries and business has also been a major driver of taking advantage of opportunities created by the Trade Facilitation Agreement. The TFA was a major boost in cutting red tape for businesses around

*“All these changes will have a positive effect on our world and help business both contribute to achieving the UN SDGs as well as improving oversight of their supply chains for their own benefit.”*

the world, allowing goods to move faster across borders. As just one example of the benefits of trade facilitation, the World Trade Organization estimates that businesses in developing countries have been able to increase their agricultural exports by 17% between 2017 and 2019. This has aided farmers, traders, transport companies and many other businesses that are involved in the supply chain in developing countries.

### Paris Agreement

The Paris Agreement to tackle the climate crisis showed both the potential as well as the difficulties of finding common ground between countries and international solutions. The fact that the TFA took over a decade to negotiate also highlights the problems of coming to an agreement on solving global problems. This has often led to individual governments and customs unions trying to find their own ways to tackle the climate crisis and solve economic problems.

Over the last decade, at the same time as businesses in developing countries are trying to make the most of the potential of the TFA, more than 7,000 new trade barriers have been put in place mostly in the world's leading economies that are critical markets for developing countries. These barriers have created new levels of complexity for businesses wanting to trade globally. IMF estimates that more than 3000 new trade restrictions were implemented in 2022.

And while free trade agreements have been an attempt to try and address this growing burden of red tape, the lack of awareness of the existence of these agreements and their complexity means they are only utilized 60-70% of the time by businesses.

We are now seeing the same developments in the area of addressing climate change and achieving the UN's Sustainability Development Goals more generally. Either to ensure the implementation of the SDGs or the Paris Agreement or to get ahead in tackling the climate crisis, governments and customs unions such as the EU are introducing new regulations.

### Benefits to international trade

These have the potential not only to achieve critical social, environmental, and economic goals, but also to have flow on benefits to international trade. One of the effects of these new regulations will be to increase supply chain visibility and the vetting of stakeholders of the supply chain. This will provide a regulatory framework for efforts already being taken by businesses to increase supply chain resilience and the ability to act when there are disturbances in the supply chain.

These new Environment, Social Protection and Governance (ESG) regulations aimed at achieving sustainability goals also come with risks, in particular where they are designed without the insights and expertise from businesses that operate in and drive global supply chains. These regulations can lead to the creation of a new type of 'green tape' that replaces the red tape that previous efforts in trade facilitation have cut through.

At the moment, there are at least ten major pieces of new regulation that have the potential to create green tape if not implemented properly and with the cooperation of business. Perhaps one of the highest profile is the EU's Carbon Border Adjustment Mechanism. This mechanism, also known as CBAM, will require importers to report on and pay for emissions involved in the production of their imports through the purchase of CBAM certificates. The first reporting period for importers of cement, iron and steel, aluminum, fertilizers, electricity and hydrogen products came into force on January 31 2024. New commodities will be added in the coming years.

### Green tape

CBAM will require importers to have a very high level of visibility over their supply chains, including the energy and transportation methods used throughout production, as well as whether a form of carbon price has already been paid on the goods. Meeting reporting requirements of customers in Europe will be easy for large companies in more developed countries. It risks, however, creating green tape for small and medium sized enterprises in ►

developing economies, the effect of which may be to lock them out of the European market.

In addition to CBAM, there are a number of other sustainability regulations that have been implemented or in the pipeline. Updates to the US Customs Act in 2016 covering forced labor require companies to increase their understanding and oversight of production. The German Supply Chain Due Diligence Act passed in 2021 places requirements for businesses in the world's third largest trading economy to document and report labour violations and other social and environmental measures and maintain a risk management system for compliance. A new EU deforestation regulation is well on the way in European Union. Other jurisdictions and geographies will follow shortly.

All these changes will have a positive effect on our world and help business both contribute to achieving the UN SDGs as well as improving oversight of their supply chains for their own benefit. The continued implementation needs to be done in close conjunction with business. This has the potential to enhance the operation of these new initiatives through the digital tools that have been developed by the private sector already, particularly by those companies involved in trade and supply chains.

And because trade is a driver for growth, particularly in the developing world, they need to be developed in a way that doesn't create a barrier to entry into the world's biggest economies.

The answer to this paradox is named trade digitalization. We are the first generation that can transform problems to opportunities through information technology.

### The new Global Trade 2.0 environment

There are ways to learn from previous mistakes and to avoid problems where trade policy and regulations become hinder for trade. Today trade is on the way to become digital. It means that we have access to trade and supply chain data in ways like never before and trade digitalization is accelerating creating the new Global Trade 2.0 environment.

The UK Electronic Trade Documents Act is operational and paved the way for similar framework regulations in other regions. The eBL is starting to take off. There are numerous sandbox pilot projects on the way to build trusted trade lanes supervised by digital trade corridors. We in Maersk and all other movers of goods use Smart Containers and similar IOT solutions to supervise cargo and goods movements IRL 24/7. Integrators of Trade, like Maersk, provides end-to-end supply chain visibility solutions and AI powered supply chain de-risking models that over the next years will become the standard way for global trade.

An emerging new Global Trade 2.0 environment and these mentioned supply chain solutions create opportunities that should be used also for the ESG area. In fact, with smarter application the intention of these new ESG regulations have a higher likelihood to give the expected results – what we all want, a better and more sustainable world.

Let's not make the mistake of replacing red tape with green tape. Instead let's develop smart solutions together to the challenges of the climate crisis, forced labor, and meeting the UN SDGs. This is the way forward to making the world a better place. We are ready to do this now. ◀

*Lars Karlsson is Global Head of Consulting in Maersk and he is one of the most well-known and experienced customs leaders in the world with an extensive background of over four decades in customs, borders and international trade policy.*



#### Lars Karlsson

Global Head of Trade and  
Customs Consulting

#### A.P Møller-Maersk

(Hauptsitz)  
Kopenhagen  
Dänemark

[lars.karlsson@maersk.com](mailto:lars.karlsson@maersk.com)  
[www.maersk.com](http://www.maersk.com)



# GrenzBlickAtelier

**Design**

**Fotografie**

**Galerie**

**Event**

GrenzBlickAtelier  
 Hellweg 80  
 46399 Bocholt  
 T 0151 22678191  
 info@grenz-blick.eu

[www.grenz-blick.eu](http://www.grenz-blick.eu)

# AHV NRW

WIR! - die Außenhändler

## Impressum

### AHV NRW MAGAZIN

Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen Magazin

### Herausgeber

Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen e.V.  
 WIR! - die Außenhändler (AHV NRW)  
 Achenbachstrasse 28  
 40237 Düsseldorf

### Geschäftsführer:

Dipl.-Betriebsw. Andreas Mühlberg  
 T +49 211 66 908 28  
 info@ahv.nrw  
 www.ahv.nrw

### Redaktion

Dipl.-Betriebsw. Andreas Mühlberg  
 (verantwortlich für den Inhalt im Sinne des Presserechts)  
 T +49 211 66 908 28  
 andreas.muehlberg@ahv.nrw

Joop van Reeken & Verena Winter  
 Hellweg 80  
 46399 Bocholt  
 T +49 151 22 678 191  
 info@grenz-blick.eu  
 www.grenz-blick.eu

### Copyright

AHV-Texte © 2024 by Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen e.V.

Das Copyright der gelieferten Beiträge liegt beim jeweiligen Autor bzw. Unternehmen. An das AHV NRW Magazin gelieferte Beiträge geben die Meinung des Autors, aber nicht unbedingt die Meinung des AHV NRW e.V. wieder.

### Anzeigen

LION Handels- und Verlags GmbH  
 Jürgen Hilscher  
 T +49 5151 989398  
 ahv-magazin@verlagsmail.de  
 Auflage: 1.800  
 Nachdruck nur nach Vereinbarung mit dem Verlag.

### Art Direction / Design / Layout

GrenzBlickAtelier  
 Joop van Reeken  
 Hellweg 80  
 46399 Bocholt

### Herstellung / Druck

LION Handels- und Verlags GmbH  
 Geschäftsführer: Jürgen R. Hilscher  
 Stüvestraße 41  
 31785 Hameln  
 T +49 5151 98 93 40

# Liste der Autorinnen und Autoren (inkl. Seitenzahl)

- 1 Axel Hebmüller**, Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen e.V., Achenbachstr. 28, 40237 Düsseldorf
- 5 Dr. Dirk Jandura**, Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA), Am Weidendamm 1 a, 10117 Berlin
- 6, 16, 30, 41, 48, 78, 92, 102, 114, 138, 144 Dipl.-Betriebsw. Andreas Mühlberg**, Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen e.V., Achenbachstr. 28, 40237 Düsseldorf
- 10 Hans H. Stein**, ZENIT GmbH, Bismarckstr. 28, 45470 Mülheim an der Ruhr
- 12 Martin Fischer**, GERMANY TRADE & INVEST, Villemombler Straße 76, 53123 Bonn
- 14 Nathanael Liminski**, Staatskanzlei des Landes Nordrhein-Westfalen, Horionplatz 1, 40213 Düsseldorf
- 20 Björn Bosch und Jan Sahn**, Walter-Eucken-Berufskolleg, Suitbertusstraße 163/165, 40223 Düsseldorf
- 22 Nina Sadoune**, Qivive Avocats & Rechtsanwälte, 50 avenue Marceau, 75008 Paris, Frankreich
- 24 Jörg Schouren**, IHK Mittlerer Niederrhein, Friedrichstraße 40, 41460 Neuss
- 26 Gergő Szilágyi**, Generalkonsulat von Ungarn, Adersstraße 12-14, 40215 Düsseldorf
- 32 Dr. Julia Bellinghausen**, IPD - Import Promotion Desk, c/o sequa gGmbH, Alexanderstr. 10, 53111 Bonn
- 36 Matthias Merz**, AWA AUSSENWIRTSCHAFTS-AKADEMIE GmbH, Königsstr. 46, 48143 Münster
- 38 Kristina Larischová**, Generalkonsulat der Tschechischen Republik, Martin-Luther-Platz 28, 40212 Düsseldorf; und Pavel Chovanec, Czechinvest - Agentur für Wirtschaft und Investitionsförderung, Martin-Luther-Platz 28, 40212 Düsseldorf
- 44 Jan Krückemeyer**, Krückemeyer GmbH, Dortmundener Straße 4, 57234 Wilnsdorf
- 46 Markus Heinen**, Hafen Hamburg Marketing e.V., Pickhuben 6, 20457 Hamburg
- 50 Joop van Reeken**, GrenzBlickAtelier, Hellweg 80, 46399 Bocholt
- 54 Nick Russell**, Britisches Generalkonsulat, Willi-Becker-Allee 10, 40227 Düsseldorf
- 56 Lisa-Marie Brehmer**, Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA), Am Weidendamm 1 a, 10117 Berlin
- 58 Florian Klytta**, CARLSWERK Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, Carlsplatz 24, 40213 Düsseldorf
- 62 Carsten Bente**, AEB SE, Sigmaringer Str. 109, 70567 Stuttgart
- 64 Christina Gnad**, Deutsche Bank AG, Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main
- 66 Maarten Rots**, 't Veld 15, NL-7061 DO Terborg, Niederlande
- 74 Corinna Tamminga**, dbh Logistik IT AG, Martinistr- 47-49, 28195 Bremen
- 80 Hanns Dahm**, S-International Rhein-Ruhr GmbH, Kennedyplatz 6, 45127 Essen
- 84 Generalkonsulat des Königreichs der Niederlande**, Bennigsen-Platz 1, 40474 Düsseldorf
- 86 Dr. Talke Ovie**, HARNISCHMACHER LÖER WENSING Rechtsanwälte PartGmbH, Hafenweg 8, 48155 Münster
- 90 Malte Drewes**, Helpdesk Wirtschaft & Menschenrechte, Potsdamer Platz 10, 10785 Berlin
- 98 Matthias Walter**, Commerzbank AG, Breite Str.25, 40213 Düsseldorf
- 100 Christopher Sievers und Dominik Organistka**, AWB Consulting GmbH, TariffPilot, Piusallee 76, 48147 Münster
- 106 Eva Faulenbach**, Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen, Referat 211, Berger Allee 25, 40213 Düsseldorf
- 108, 123, 128 Harry Flint**, link instinct, Am Dreieck 4, 41564 Kaarst
- 111 WiN Emscher-Lippe Gesellschaft zur Strukturverbesserung mbH**, Herner Str. 10, 45699 Herten
- 116 Andrea Kühn**, Stadtparkasse Düsseldorf, Berliner Allee 33, 40212 Düsseldorf
- 118 Petra von der Heyde**, Smart Letter of Credit GmbH, Zur grünen Brücke 18, 23843 Bad Oldesloe
- 120 Egon Lacher**, JR BECHTLE & Co., International Executive Recruiting Fountain Square 2600 N. Military Trail, Suite 290 Boca Raton, FL 33431 USA
- 126 Arndt G. Kirchhoff**, unternehmer nrw, Uerdinger Straße 58-62, 40474 Düsseldorf
- 130 Almut Schmitz**, Landes-Gewerbeförderungsstelle d. NRW-Handwerks (LGH), Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
- 132 Grzegorz Sielewicz**, Coface, Isaac-Fulda-Allee 1, 55124 Mainz
- 134 Daniela Winkelhardt**, Reguvis Fachmedien GmbH, Amsterdamer Str. 192, 50735 Köln
- 136 Dr. Klaus-Hendrik Mester**, NRW.BANK, Kavalleriestr. 22, 40213 Düsseldorf
- 140 Ralph Kamphöner**, Gesamtverband Textil + Mode, 58 rue Marie de Bourgogne, B-1000 Bruxelles, Belgien
- 146 Björn Bosch und Florian Niemeyer**, Walter-Eucken-Berufskolleg, Suitbertusstraße 163/165, 40223 Düsseldorf
- 148 Lars Karlsson**, A.P Møller-Maersk (Hauptsitz Kopenhagen, Dänemark); Altes Stellwerk 4, 59494 Soest

# qivive

La Kanzlei

Französisches Wirtschaftsrecht.  
Made in Germany.



» Ein *Malheur* ? *Pas de problème* !  
Wir begleiten Sie durch den französischen  
Haftpflichtprozess *comme il faut*.

**Qivive** ist eine der führenden deutsch-französischen Kanzleien mit hoher Expertise im Bereich der Industriehaftpflicht. Unsere 28 Anwäl:innen sind mehrsprachig und im Recht beider Länder ausgebildet. Pragmatisch und nett sind sie auch noch.

[www.qivive.com](http://www.qivive.com)

**Köln:** +49 221 139 96 960

**Paris:** +33 1 81 51 65 58

**Lyon:** +33 4 27 46 51 50



# MIT SICHERHEIT GUT BERATEN.

AWB TAX / LAW / CONSULTING

## IHR EXPERTENTEAM FÜR ZOLLRECHT, AUSSENWIRTSCHAFTSRECHT UND UMSATZSTEUER.

Wir bieten die **rechtliche und steuerliche Expertise aus einer Hand** und beraten Sie **national und international**. Unsere **Standorte** befinden sich in **Münster, München und Hamburg**.

Die AWB **berät Unternehmen aller Größenklassen und Branchen**. Wir wissen, was wir tun, denn wir blicken auf **langjährige Erfahrung** in der Beratung zum **grenzüberschreitenden Güterverkehr** zurück. Mit der Kommunikation mit den maßgebenden Behörden sind wir bestens vertraut. Wir kennen die **Abläufe und Erwartungen** der Generalzolldirektion, des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle oder des Bundeszentralamts für Steuern und können entsprechend vermitteln.

Unser Team besteht aus **bekanntesten Größen** in der „Szene“ und verzahnt **akademisches Wissen mit wirtschaftlichem Know-how**.

### Services aus einer Hand

- Helpdesk-Beratung im Tagesgeschäft
- Statusanalysen (z.B. ICP- oder CMS-Health Check)
- Organisations- und Prozessberatung, IT-Implementierung
- Begleitung bei Betriebsprüfungen der Zoll- und Steuerbehörden
- Gutachten, Stellungnahmen und Testierung
- Vertretung vor Behörden und Gerichten (Genehmigungs-, Bewilligungs- und Klageverfahren)
- Innovative IT-Tools: ICP-Manager, AEO-Manager, SPL Validator



 [AWB Tax GmbH](#) | [AWB Law GmbH](#) | [AWB Consulting GmbH](#)

Standorte: [Münster](#) | [München](#) | [Hamburg](#)  
[info@awb-international.de](mailto:info@awb-international.de) | [www.awb-international.com](http://www.awb-international.com)

**AWB**   
TAX | LAW | CONSULTING