Frankfurter Volksbank
Rhein/Main

VR International

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



Technologiepartner gesucht

6 LÄNDERSTECKBRIEF MOLDAU

10 BILANZ DES ZOLLDEALS MIT DEN USA

11 WAS MACHT EIGENTLICH ... DIE ICC?

Vietnams neue Industriestrategie eröffnet Chancen

Vietnam will sich vom verlängerten Werkbankstandort zu einem technologiegetriebenen Industrieland entwickeln. Deutsche Unternehmen könnten davon als Technologiepartner und Zulieferer profitieren. „Bei der Energiewende und dem Infrastrukturausbau sind westliche Technologielieferanten stark gefragt“, beschreibt Peter Buerstedde von Germany Trade & Invest (GTAI) in Hanoi die Ausgangslage. Chancen sieht er auch in der Industrie: Diese müsse ihre Produktion modernisieren und nachhaltiger gestalten und setze dafür auch deutsche Maschinen ein.

Hanoi stellt derzeit die Weichen für ein neues Wachstumsmodell. Zwar bleibt Vietnam einer der wichtigsten Produktionsstandorte Asiens für ausländische Unternehmen. Künftig soll jedoch ein größerer Teil der Wertschöpfung von vietnamesischen Unternehmen selbst erbracht werden. Forschung, Technologie und Innovation rücken deshalb in den Mittelpunkt der Wirtschaftspolitik. Das Land hat die Vision einer „Ära des nationalen Aufstiegs“. Es wolle den Wandel vom Werkbankstandort zu einem technologiegetriebenen Industrieland vollziehen.

Den politischen Rahmen bilden unter anderem die Resolutionen 57 zur Förderung von Wissenschaft, Technologie, Innovation und Digitalisierung sowie 68 zur Entwicklung der Privatwirtschaft. Bis 2030 will Vietnam mindestens 20 wettbewerbsfähige Großunternehmen aufbauen. Führende Privatkonzerne wie Vingroup, Sun Group, THACO oder Hoa Phat positionieren sich bereits für die neue Industriestrategie.

Für deutsche Unternehmen ist diese Entwicklung aus zwei Gründen interessant: Zum einen wächst mit dem Ausbau der vietnamesischen Industrie die Nachfrage nach Maschinen, Automatisierung, Energie- und Bahntechnik. Zum anderen benötigen die neuen vietnamesischen Großkonzerne für ihre ambitionierten Projekte Technologie und Know-how aus dem Ausland. Die neuen Ambitionen richten sich vor allem auf Infrastruktur-, Energie- und Industrieprojekte, die oft spezialisiertes technisches Know-how benötigen. Da die Konglomerate entsprechende Kompetenzen erst aufbauen müssten, ergeben sich Chancen für internationale Technologiepartner.

Deutsche Technik trifft auf vietnamesische Investitionen

Die Ausgangslage für deutsche Anbieter ist dabei nicht schlecht. Im Jahr 2025 unterhielten bereits 576 deutsche Gesellschaften Niederlassungen in Vietnam. 117 Unternehmen hatten Produktionsstätten aufgebaut oder vietnamesische Unternehmen übernommen. Zu den größeren Investoren zählen Messer, Bosch, Stada, B. Braun und Schaeffler.

Auch die AHK Vietnam sieht eine zunehmende Übereinstimmung zwischen Vietnams Investitionsbedarf und den Stärken deutscher Unternehmen. „Aus unserer täglichen Arbeit mit deutschen Unternehmen vor Ort sehen wir eine zunehmende Übereinstimmung zwischen deutschen Stärken bei Qualität, Systemlösungen und langfristig ausgerichteten Industrielösungen sowie Vietnams Ziel, Infrastruktur, Energiesysteme und Industrie schnell und in großem Maßstab zu modernisieren“, schreibt die AHK Vietnam mit Blick auf das Geschäftsjahr 2026. Besonders bei komplexen Industrie- und Infrastrukturprojekten könne daraus eine engere Zusammenarbeit entstehen.

Das Interesse zeigt sich bereits im Handel. Nach Angaben der AHK erreichte der deutsch-vietnamesische Warenaustausch in den ersten zehn Monaten 2025 rund 20,2 Milliarden US-Dollar. Die deutschen Exporte nach Vietnam legten gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 22 Prozent zu. Die Kammer führt dies unter anderem auf die Nachfrage nach hochwertigen Maschinen, Ausrüstungen und industriellen Vorprodukten zurück. Mehr als die Hälfte der von der AHK befragten deutschen Unternehmen plante zudem für 2026 weitere Investitionen.

Neue Großkunden entstehen

Eine Schlüsselrolle in der neuen Industriestrategie spielen private vietnamesische Konglomerate. Unternehmen wie Vingroup, THACO, Hoa Phat oder Sun Group weiten ihre Aktivitäten weit über ihre ursprünglichen Geschäftsfelder hinaus aus. Sie investieren in Schienenverkehr, Flughäfen, Häfen, Energie, Fahrzeugbau und digitale Infrastruktur.

Damit entsteht für deutsche Unternehmen eine neue Kundengruppe. „Für deutsche Unternehmen überwiegen derzeit die Chancen“, urteilen Experten mit Blick auf den Aufstieg der Konglomerate. Diese entwickelten sich zu wichtigen Auftraggebern für Bahntechnik, Maschinenbau, Energieanlagen, Automatisierung und hochwertige Ausrüstung.

Deutsche Botschaft, AHK Vietnam, German Business Association und GTAI führten deshalb bereits zur Jahresmitte Gespräche mit Vingroup und Sun Group über eine stärkere Zusammenarbeit mit deutschen Technologieanbietern und Investoren.

Wie konkret solche Kooperationen werden können, zeigt die Bahnindustrie. Vietnam plant den Aufbau eines Hochgeschwindigkeitsbahnnetzes und will dabei möglichst viel Wertschöpfung im eigenen Land ansiedeln. Vingroup hat dafür VinSpeed gegründet, auch THACO will sich am Ausbau beteiligen. Dabei gibt es allerdings eine technologische Lücke.

Deutsche Unternehmen haben sich bereits positioniert. Siemens Mobility vereinbarte Ende 2025 eine Zusammenarbeit mit VinSpeed. Sie umfasst nach Angaben der AHK unter anderem Technologietransfer, Fahrzeuge, Signaltechnik und Wartungskonzepte. Auch die SMS Group ist beteiligt: Der Anlagenbauer liefert Hoa Phat Technik für eine neue Produktionslinie für Eisenbahnschienen und Spezialstahl. Die Anlage in Dung Quat soll 700.000 Tonnen pro Jahr produzieren.

Praxistipps

Wo deutsche Unternehmen Chancen haben

Bahntechnik und Infrastruktur
Vietnam plant hohe Investitionen in Hochgeschwindigkeits- und Metrobahnen, Flughäfen, Häfen und weitere Verkehrsinfrastruktur. Gefragt sind Schienenfahrzeuge, Signal- und Steuerungstechnik, Elektrifizierung, Planung, Engineering und Wartung. Die Zusammenarbeit von Siemens Mobility und VinSpeed zeigt, wie deutsche Unternehmen in die entstehenden Lieferketten einsteigen können.

Maschinenbau und Automatisierung
Vietnamesische Hersteller wollen ihre Produktivität und Fertigungstiefe erhöhen. Daraus entsteht Nachfrage nach Produktionsanlagen, Robotik, Automatisierung, Mess- und Prüftechnik sowie energieeffizienten Maschinen. In der Stahlindustrie nennt GTAI beispielsweise Walz- und Prozesstechnik, Automatisierung, Energieeffizienz und Qualitätskontrolle als Geschäftsfelder für deutsche Anbieter.

Energie und Stromnetze
Der Ausbau von Industrie, Rechenzentren und Verkehrsinfrastruktur erhöht den Strombedarf. Vietnam muss deshalb Erzeugung und Netze parallel ausbauen. Chancen bestehen bei Netztechnik, Transformatoren, Steuerung, Speicherlösungen und Engineering. GTAI sieht beim Netzausbau bessere Möglichkeiten für deutsche Anbieter als im zunehmend von chinesischen Wettbewerbern geprägten Windkraftanlagenmarkt.

Halbleiter und Digitalisierung
Vietnam baut seine Position bei Chipdesign, Assembly, Testing und Packaging aus. Damit steigt der Bedarf an Fertigungs- und Prüftechnik, Software, Automatisierung und Dienstleistungen. Infineon ist bereits im Chipdesign aktiv, SAP baut ein KI-Entwicklungszentrum in Ho-Chi-Minh-Stadt auf.

Umwelt und Cleantech
Mit der Industrialisierung wächst der Bedarf an Energieeffizienz, Emissionsmessung, Wasser- und Abwassertechnik sowie Lösungen zur Dekarbonisierung industrieller Prozesse. Die AHK nennt Clean Tech ausdrücklich als eines der Felder für die deutsch-vietnamesische Zusammenarbeit 2026.

Maschinenbau bleibt ein Schlüsselmarkt

Chancen entstehen auch jenseits der Großprojekte. Vietnams Industrie steht unter Druck, ihre Produktivität zu erhöhen und die Anforderungen internationaler Abnehmer an Qualität, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit zu erfüllen. Das erhöht den Bedarf an moderner Produktions-, Mess-, Steuerungs- und Automatisierungstechnik und ist ein weiterer Ansatzpunkt für deutsche Hersteller, obwohl chinesische Anbieter mit günstigeren Angeboten in den Markt drängen. Deutsche Produkte gelten laut Branchenexperten zwar als teuer, zugleich aber als qualitativ führend.
Die vietnamesische Stahlindustrie liefert dafür ein Beispiel. Neben Massenstahl soll zunehmend Spezial- und Qualitätsstahl im eigenen Land hergestellt werden. Für deutsche Anbieter gibt es Chancen bei Walz- und Prozesstechnik, Automatisierung, Energieeffizienz, Qualitätskontrolle und der Erfassung von Emissionsdaten.

Vietnam will mehr Technologie im Land halten

Parallel dazu entwickelt Vietnam technologieintensivere Wirtschaftszweige. In der Halbleiterindustrie ist das Land bereits bei Chipdesign sowie Assembly, Testing und Packaging in internationale Wertschöpfungsketten eingebunden. Neue Investitionen sollen diese Position ausbauen. Deutsche Anbieter können bei Ausrüstung und Dienstleistungen ansetzen.
Auch deutsche Unternehmen nutzen Vietnam zunehmend nicht nur als Produktionsstandort. SAP investiert 150 Millionen Euro in ein KI-Entwicklungszentrum in Ho-Chi-Minh-Stadt. Infineon entwickelt im Land Chips, während Bosch und weitere Unternehmen Engineering- und IT-Kapazitäten aufgebaut haben. Die AHK warnt aber davor, die Reformfortschritte mit einem vollständig berechenbaren Geschäftsumfeld gleichzusetzen. Schnellere Entscheidungen und klarere Zuständigkeiten hätten sich positiv auf das Investorenvertrauen ausgewirkt. Gleichzeitig bestünden regulatorische Komplexität und Lücken bei der Umsetzung fort.
Für deutsche Unternehmen verändert sich Vietnam damit in zweifacher Hinsicht. Das Land bleibt Produktionsstandort und profitiert weiterhin von der „China plus One"-Strategie internationaler Unternehmen. Gleichzeitig entsteht ein wachsender Binnenmarkt für Industrie-, Infrastruktur- und Energietechnik. Die neuen vietnamesischen Konglomerate sind dabei Kunden, Partner und zunehmend auch Wettbewerber.

News inside: DZ BANK German Desk New York

Der Zoll-Boomerang aus den USA

Bis vor kurzem schienen Einnahmen aus Zollabgaben für Washington eine verlässliche Einnahmequelle zu sein. Mit den verhängten Aufschlägen unter einer vermeintlichen Notfallregelung, dem International Emergency Economic Powers Act (IEEPA) auf Zolltarife, darunter auch wesentlich auf deutsche Waren und Güter, stiegen die Belastungen für Exporteure deutlich an.
Am 20. Februar 2026 jedoch erklärte der Supreme Court sämtliche Zölle für unzulässig, die auf Grundlage dieser Regelung vom US-Präsidenten erhoben wurden. Das höchste amerikanische Gericht traf diese Entscheidung, weil die Befugnis zur Besteuerung beim Kongress und nicht beim Präsidenten liegt. Das klingt für deutsche Unternehmer zunächst sehr gut, doch es gibt einen kleinen Haken.
Bestimmte Zölle auf Metalle, Fahrzeuge und Fahrzeugteile, LKW sowie Arzneimittel sind von der Entscheidung am 20. Februar nicht betroffen. Dabei handelt es sich um sogenannte Section-232-Zölle. Die davon betroffenen Warengruppen gehören in Deutschland zu den wesentlichen Exportgeschäften (knapp 40 % für Fahrzeuge und Fahrzeugteile und Pharma), auf die der Zollsatz von bis zu 50 % weiterhin gilt. Diese andauernden Zölle dürften den Hoffnungsschimmer vom 20. Februar etwas trüben.
Dennoch zeigt sich, dass deutsche Unternehmen bereits hohe Erstattungsbeträge erhalten haben und der Prozess dafür erstaunlich einfach verläuft. Die US-Zollbehörde hat für den Erstattungsprozess ein eigenes Portal eingerichtet. Dort werden zu viel gezahlte Zölle gebündelt aufgenommen und einschließlich Zinsen erstattet. Die Erstattung wird innerhalb von 60 bis 90 Tagen nach Annahme ausgezahlt und fließt damit schnell zurück auf das Konto der Exporteure.
Die vergangenen Entwicklungen in der Zollpolitik lassen klar werden, dass es wichtig ist, rechtliche Auswirkungen im Handelsraum zu kennen. Deutsche Unternehmen sind dabei bereits erfolgreich und viele konnten Geld zurückfordern. Damit wird deutlich, dass die Beobachtung von Zolltarifen und Dokumentation von Zollabgaben echtes Geld wert ist. Entscheidend ist, dass IEEPA-Zölle von Section-232-Zöllen getrennt werden und Kundentransparenz beibehalten wird. Unternehmer, die vorige Preisaufschläge mit Zollerhöhungen begründet haben, könnten Rückzahlungsforderungen von Kunden erhalten. Daher sollten Unternehmer achtgeben, was in der Rechnung steht.
Wer also US-Zölle und Fristen im Blick behält, Rechnungen sauber dokumentiert und Ansprüche prüft, kann sich Geld direkt zurückholen.

Kontakt



Alexander Dickhoff

DZ BANK AG
German Desk New York
One Vanderbilt Avenue
New York, N.Y. 10017
alexander.dickhoff@dzbank.de

Team Germany: Gemeinsam im Auslandsgeschäft

Die Bundesregierung will Außenwirtschaftsförderung und Entwicklungszusammenarbeit stärker verzahnen. Im „Team Germany“ arbeiten Ministerien, Förderbanken, Durchführungsorganisationen und Wirtschaft enger zusammen. Beteiligt sind unter anderem BMWE und BMZ sowie KfW, DEG und GIZ.
Auch Exportkredit- und Investitionsgarantien gehören zum Instrumentarium. Ziel ist es, Unternehmen bei internationalen Projekten aus einer Hand besser zu unterstützen und Finanzierung, Risikoabsicherung und Entwicklungszusammenarbeit miteinander zu verbinden.
Ein gemeinsames Mission Statement soll die Kooperation festigen. Für Exporteure ist der Ansatz vor allem bei größeren Projekten in Entwicklungs- und Schwellenländern interessant. Dort fragen Auftraggeber zunehmend nicht nur nach Technik, sondern nach Komplettangeboten aus Finanzierung, Technologie und Umsetzung.

Weitere Informationen:
Mehr zum Team Germany

Sicherheit in Europa: Neue Rollen für zivile Zulieferer

Europas steigende Verteidigungsausgaben eröffnen auch zivilen Unternehmen neue Geschäftsfelder. Nach Berechnungen könnten höhere Verteidigungsinvestitionen in den europäischen NATO-Staaten jährlich rund 150 Milliarden Euro zusätzliche Wertschöpfung erzeugen. Davon könnten etwa 75 Milliarden Euro auf Zulieferindustrien entfallen.
Chancen sieht Germany Trade & Invest (GTAI) unter anderem für Maschinenbauer, Metallverarbeiter sowie Anbieter von Sensorik, Automatisierung, Software, KI und Cybersecurity. Besonders dynamisch entwickeln sich Dual-Use-Bereiche. Allerdings unterscheiden sich Beschaffungswege, Anforderungen und Industriestrukturen erheblich zwischen den europäischen Märkten. Ein neues GTAI-Special ordnet die Länder nach ihren Rollen im europäischen Produktionssystem und zeigt Ansatzpunkte für deutsche Zulieferer und Technologieunternehmen.

Weitere Informationen:
Zum GTAI-Special

EU veröffentlicht nationale Dual-Use-Listen

Die EU-Kommission hat eine aktualisierte Übersicht der nationalen Kontrolllisten für Dual-Use-Güter veröffentlicht. Sie enthält zusätzliche Exportkon-trollen, die einzelne Mitgliedstaaten auf Grundlage der EU-Dual-Use-Verordnung erlassen haben. Die aktuelle Zusammenstellung umfasst nationale Listen Spaniens, der Niederlande und Finnlands.
Erfasst werden unter anderem bestimmte Technologien und Ausrüstungen, die nicht bereits über die gemeinsame EU-Liste kontrolliert werden. Für Exporteure ist die Übersicht auch über das jeweilige Ursprungsland hinaus relevant: Die Dual-Use-Verordnung ermöglicht anderen Mitgliedstaaten unter bestimmten Voraussetzungen, für Güter auf einer veröffentlichten nationalen Liste ebenfalls eine Genehmigungspflicht einzuführen. Unternehmen sollten nationale Kontrollen deshalb zusätzlich zur EU-Dual-Use-Liste in ihre Exportkontrollprüfung einbeziehen.

Weitere Informationen:
Zu den nationalen Kontrolllisten

Wirtschaftsrecht in Saudi-Arabien und den VAE

Saudi-Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate konkurrieren um internationale Unternehmen, Investitionen und Know-how. Besonders deutlich wird dies am saudischen Regional-Headquarter-Programm. Riad will internationale Unternehmen dazu bewegen, ihre regionale Zentrale für den Nahen Osten im Königreich anzusiedeln und verbindet dies mit Privilegien und Marktzugang. Für deutsche Unternehmen stellt sich damit auch die Frage, welcher Standort rechtlich und wirtschaftlich besser zum eigenen Geschäftsmodell passt.
Ein kostenloses Webinar von Germany Trade & Invest am 5. November 2026 vergleicht die wirtschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen beider Länder und erläutert Gemeinsamkeiten und Unterschiede. Die Online-Veranstaltung richtet sich an Unternehmen, die bereits in der Golfregion tätig sind oder einen Markteinstieg planen.

Weitere Informationen:
Zum GTAI-Webinar am 5. November

Serie Praxiswissen Auslandsgeschäft

Keine geeignete Akkreditivklausel im Grundgeschäft – vertane Chance!

Nicht selten findet sich in Exportverträgen im Hinblick auf die Zahlung lediglich der Hinweis: „L/C". Dem Exporteur kann man dann nur sagen: „Selbst Schuld!" Denn im Grundgeschäft sollten bereits klare Regelungen über den Inhalt eines Akkreditivs aufgenommen werden, um den Zahlungsanspruch bestmöglich abzusichern.

Die Ingenieurgesellschaft Top TecService GmbH schließt als Exporteurin einen Kaufvertrag mit der Need IT Ltd einen Vertrag über individuell erstellte technische Anlagen. Die Exporteurin arbeitet auf technisch höchstem Niveau, ist aber kaufmännisch „schwach besetzt". Ein Beratungsgespräch mit der Hausbank will man nicht in Anspruch nehmen, weil doch alles klar sei. Das Vertragsmuster aus dem Internet reiche doch, sodass man sich die Kosten für einen Anwalt ja sparen könne, was sich aber leider in dem Vertrag widerspiegelt. So heißt es bei den Zahlungsbedingungen lediglich „L/C". Es kommt, wie es kommen musste. Das Akkreditiv wird zwar avisiert, aber die Exporteurin hat teilweise Probleme, die Akkreditivbedingungen zu erfüllen, und ist im Übrigen mit verschiedenen Akkreditivbedingungen nicht einverstanden. Was nun?

Bindeglied zwischen Akkreditiv und Grundgeschäft

Dabei wäre doch alles so einfach gewesen! Bereits bei den Vertragsverhandlungen und der nachfolgenden Abfassung eines internationalen Liefervertrags sollte die inhaltliche Ausgestaltung eines Akkreditivs als Zahlungs- und Zahlungssicherungsinstrument bedacht werden. Das Ergebnis der Überlegungen sollte seinen Niederschlag in der Akkreditivklausel finden. Die in einem schuldrechtlichen Vertrag (z. B. Kaufvertrag) enthaltene Vereinbarung der Vertragsparteien über die Stellung eines Akkreditivs wird als Akkreditivklausel bezeichnet, was bedeutet, dass die Bezahlung mittels eines Dokumentenakkreditivs erfolgt. Sie stellt das Bindeglied zwischen dem Akkreditiv und dem zugrunde liegenden Warengeschäft dar.

Obwohl das Akkreditiv von dem zugrunde liegenden Vertrag rechtlich unabhängig ist, ist die Akkreditivklausel für das Akkreditivgeschäft von wesentlicher Bedeutung. Sie schafft Klarheit bezüglich der für dessen spätere Ausgestaltung wesentlichen Elemente. Die Basis für die inhaltliche Ausgestaltung des Akkreditivs sind die Regelungen in dem zugrunde liegenden Kaufvertrag. In der Akkreditivklausel des Grundgeschäfts verpflichtet sich der Käufer, zugunsten des Verkäufers ein Akkreditiv eröffnen zu lassen.

Wir setzen unsere Serie mit neuen Folgen fort!

Wichtig: Die Abfassung der Akkreditivklausel bietet für den Verkäufer die einzige Gelegenheit, den Inhalt des Akkreditivs beeinflussen zu können. Nach der Eröffnung des Akkreditivs ist der Verkäufer darauf beschränkt, dass ihm im Auftrag des Zahlungspflichtigen von der Akkreditivbank zugehende Akkreditiv entweder

- in der gestellten Form anzunehmen oder
- es gegenüber dem Zahlungspflichtigen abzulehnen, weil es nicht den Regelungen des Kaufvertrags entspricht.

Alle späteren Änderungen eines bereits eröffneten Akkreditivs führen zu erhöhten Kosten und werden erst wirksam, wenn alle Beteiligten zugestimmt haben, d. h. der Importeur muss der Änderung zustimmen, sie der eröffnenden Bank zuleiten, diese muss der Änderung ebenfalls zustimmen und sie über die avisierende Bank an den Exporteur weiterleiten.

Ausgestaltung der Akkreditivklausel

Akkreditivklauseln müssen eindeutig formuliert werden. Deren Klarheit und Vollständigkeit sind dafür entscheidend, spätere Differenzen zwischen den Vertragsparteien zu vermeiden. Folgende Akkreditivklauseln sind unzweckmäßig, da sie dem Käufer nach ihrem Wortlaut einen zu weiten Ermessensspielraum für den Akkreditivauftrag einräumen:

- „Bankenakkreditiv",
- „Kasse gegen Akkreditiv",
- „Zahlung gegen Akkreditiv" oder gar nur
- „L/C".

Je eindeutiger die Akkreditivklausel den wohlüberlegten, zweckmäßig gestalteten Willen der Vertragsparteien widerspiegelt, umso eher besteht die Wahrscheinlichkeit, dass eine ordnungsgemäße und reibungslose Geschäftsabwicklung gewährleistet ist. Also lohnt sich eine sorgfältige Abfassung der Zahlungsklausel.

Tipp: Vor der Unterzeichnung des Kaufvertrags besteht für Exporteure und Importeure die Möglichkeit, sich von ihrer jeweiligen Hausbank, aber auch etwa von Spediteuren, Reedereien und Versicherungen beraten zu lassen, um in der Praxis erfüllbare Akkreditivbedingungen zu vereinbaren. Ach ja, und der Anwalt hätte sicherlich auch helfen können.

Autor



Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei Neussel KPA Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Kaufmannshof 1
55120 Mainz
Tel.: 06131 62 60 80
Vorpeil@neusselkpa.de
www.neusselkpa.de

Moldau

Die Republik Moldau, auch Moldawien genannt, hat nicht viel mehr Einwohner als Hamburg, ist kleiner als Baden-Württemberg und steht derzeit dennoch weltpolitisch im Fokus. Mit dem proeuropäischen Kurs hat das Land eine große Transformation eingeleitet, die allen voran die Wirtschaft betrifft. Das macht Moldau auch interessant für ausländische Investoren. Das Land grenzt an Rumänien, ist ansonsten aber von der Ukraine umschlossen. Auch dadurch wird man immer stärker in den Krieg mit hineingezogen. Das große Ziel bleibt der Beitritt zur Europäischen Union.



Politische Lage

Das Territorium Moldaus gehörte einst zum Zarenreich, später dann lange zur Sowjetunion. Nach dem Zerfall der UdSSR erklärte man sich am 27. August 1991 für unabhängig. Zuvor hatte sich die Provinz Transnistrien von Moldau losgesagt. Die Region wird allerdings von keinem Land auf der Welt als solcher anerkannt. Völkerrechtlich gehört die Provinz weiterhin zu Moldau, ist aber nach wie vor stark von Russland abhängig, obwohl man sich in puncto Handel zwangsläufig nach Westen ausgerichtet hat. Auch haben mehr als 90 % der dortigen Bevölkerung die moldauische Staatsbürgerschaft. Nach wie vor sollen rund 1.500 russische Soldaten in Transnistrien stationiert sein. Im Süden gibt es mit Gagausien eine weitere autonome Region, die als prorussisch gilt. Aber auch dort gibt es viele Menschen, die sich Moldau und dem Westen zugehörig fühlen.

Eingebettet zwischen Rumänien und der vom Krieg erschütterten Ukraine versucht Moldau, seine Rolle zwischen Russland und dem Westen nicht mehr auszutarieren. Vielmehr peilt das Land mittlerweile klar die EU-Mitgliedschaft an. Vorausgegangen waren mehrere strategisch bedeutsame Wahlen. So setzte sich Maia Sandu von PAS in der Stichwahl um das Präsidentenamt im November 2020 gegen den russlandfreundlichen Amtsinhaber Igor Dodon durch. Am 20. Oktober 2024 kam es dann zu einem letztlich positiven Referendum darüber, ob die Republik Moldau den Beitritt in die EU als Staatsziel in die moldauische Verfassung aufnimmt.



Nach dem Ende des kommunistischen Systems in Moldau entwickelte sich die moldauische Hauptstadt Chişinău zunehmend zu einem attraktiven Standort für Banken.

Die fünf größten Geschäftsbanken

Moldova Agroindbank
Moldindconbank
Victoriabank
OTP Bank Moldova
FinComBank

Quelle: DZ BANK

Auch die Bürger in Transnistrien und die im Ausland lebenden Moldauer waren zur Wahl aufgerufen. Schlussendlich stimmte eine knappe Mehrheit zu, was die große Spaltung in der Bevölkerung unterstreicht. Im November 2024 gewann Sandu dann die Präsidentschaftswahl gegen den ehemaligen Generalstaatsanwalt Alexandr Stoianoglo von Dodons Partei der Sozialisten. Auch Stoianoglo gilt als moskaufreundlich. Die letzten Parlamentswahlen fanden im September 2025 statt. Dort holte sich PAS, die Partei von Sandum, denkbar knapp die absolute Mehrheit. Das prorussische Wahlbündnis „Patriotischer Block“ (BEP) kam auf 24,2 % der Stimmen.
Der eigens aus den USA zurückgekehrte Alexandru Munteanu wurde schließlich zum Ministerpräsidenten gewählt. Er verfügt zwar über viel wirtschaftlichen Sachverstand, war aber politisch bis dato ein eher unbeschriebenes Blatt. Weil Munteanu nach einem guten halben Jahr sein Mandat selbstredend nicht mehr nach seinen Prinzipien und Überzeugungen ausüben konnte, trat er Anfang Juli 2026 zurück. Damit musste auch die gesamte Regierung abtreten. Kurz darauf wählte das Parlament den Finanzexperten und Unternehmer Vasile Tofan zum Premierminister. Er soll die Integration in die EU weiter voranbringen, bis hin zum Beitritt idealerweise bis 2030. Das EU-Assoziierungsabkommen, das 2014 unterzeichnet worden ist, bildete das Fundament für diese Neuausrichtung.
Im Juli 2025 gab es ein Gipfeltreffen mit Vertretern der EU in der Hauptstadt Chișinău, das als Auftakt für die Beitrittsverhandlungen gewertet wurde. Kurz darauf besuchten der deutsche Bundeskanzler Friedrich Merz, Frankreichs Präsident Emmanuel Macron und Polens Ministerpräsident Donald Tusk das kleine Land. Auch in diesem Jahr waren bereits zahlreiche westliche Politiker in Moldau – so auch Bayerns Ministerpräsident Markus Söder.
Gleichzeitig gerät Moldau immer wieder zwischen die kriegerischen Fronten. So sind bei einem russischen Drohnenangriff an einem Grenzübergang zur Ukraine nach Angaben der örtlichen Behörden Anfang September zwei Menschen getötet und drei weitere verletzt worden.
Die moldauische Präsidentin Sandu nahm diesen Angriff zum Anlass, um zu warnen, dass sich die russische Front immer weiter nach Westen bewege. Moldau verurteilt diese Attacken und den Krieg. Gleichzeitig forderte Sandu mehr Unterstützung für die Flugabwehr der Ukraine.
Ende September hat Moldaus Ministerpräsident Tofan in einem Bloomberg-Interview die Neutralität seines Landes unterstrichen und ist somit Vorwürfen Russlands entgegengetreten, das Land wolle dem westlichen Verteidigungsbündnis, der Nato, beitreten. Auch er verurteilte die Drohnenflüge und den hybriden Krieg. Als Gegenmaßnahme hat die EU die zivile Partnerschaftsmission EUPM Moldova etabliert, um Moldau bei der Abwehr von Cyberangriffen und Desinformation zu beraten. Über die Europäische Friedensfaszilität erhält das Land Luftraumüberwachungsradare und (nicht-tödliche) militärische Ausrüstung.

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
(in Prozent)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2023	1,2	13,5	-5,1
2024	0,3	4,7	-3,9
2025	2,4	7,8	-5,1
2026p	1,9	6,4	-5,6

p = Prognose
Quellen: Germany Trade & Invest (GTAI), AHK, Weltbank, Wirtschaftskammer Österreich, Statista

Entwicklungen in der Außenwirtschaft
(in Mio. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2022	-2.480	591	k.A.
2023	-1.850	357	5.400
2024	-3.010	344	5.500
2025	-3.890	k.A.	6.000

Quellen: Internationaler Währungsfonds, Germany Trade & Invest (GTAI), Lloyds Bank Trade

Wirtschaftsstruktur

Auch in Moldau trägt der Dienstleistungssektor mittlerweile den Löwenanteil des BIP. Industrie und Baugewerbe steuern zusammen rund ein Fünftel zum BIP bei. Die Landwirtschaft ist mit rund 10 % noch immer recht stark, zumal 20 bis 25 % der Beschäftigten im Agrarbereich beschäftigt sind. Moldau verfügt über fruchtbare Schwarzerde-Böden, die rund drei Viertel des Landes landwirtschaftlich nutzbar machen. Die wichtigsten Erzeugnisse sind Getreide, Ölsaaten, Obst sowie der Weinbau. Letzterer ist das kulturelle, aber auch ökonomische Aushängeschild des Landes. Aufgrund früherer russischer Importembargos richtete sich der Weinsektor alsbald mit modernen Standards erfolgreich in Richtung EU- und Überseemärkte aus.



Der größte Industriezweig des Landes ist die Nahrungs- und Genussmittelindustrie.

Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Moldau
(in Mio. EUR)

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2022	537	290	247
2023	547	331	216
2024	601	251	350
2025	594	266	328

Quellen: Germany Trade & Invest (GTAI), OECD

Insgesamt gelten die Agrarflächen allerdings als stark fragmentiert, die Bewässerungssysteme als veraltet und das Land daher anfällig für Dürreperioden. Auch mangelt es an Wasser. Der industrielle Kern Moldaus ist stark mit der Agrarproduktion verbandelt, häufig unter dem Dach internationaler Konzerne. Der größte Industriezweig ist denn auch die Nahrungs- und Genussmittelindustrie.

Aufgrund von Freien Wirtschaftszonen (ZEL – Zone Economice Libere) wurden viele ausländische Direktinvestoren auf Moldau aufmerksam, darunter auch deutsche Automobilzulieferer. Sie machen sich das niedrige Lohnkostenniveau und die geographische Nähe zur EU zunutze. Auch die europäische Textil- und Bekleidungsindustrie lässt in Moldau produzieren. Ein beträchtlicher Teil der ehemaligen sowjetischen Schwer- und Energieindustrie befindet sich in der abtrünnigen Region Transnistrien.

Im tertiären Sektor bilden Handel, Transport und Gastgewerbe den größten Block. Der dynamischste Bereich der moldauischen Wirtschaft ist die IT. Getrieben durch den staatlich initiierten Moldova IT Park, der ein vereinfachtes Steuerregime (Pauschalsteuer von 7 % auf Umsätze) anbietet, wuchs der Sektor rasant. IKT-Dienstleistungen tragen mittlerweile über 7 % zum BIP bei und erwirtschaften beträchtliche Devisenüberschüsse. Nach den schweren Krisen und Skandalen der 2010er Jahre wurde der Bankensektor unter Aufsicht westlicher Partner und internationaler Finanzinstitutionen umfassend reformiert, konsolidiert und maßgeblich von europäischen Bankengruppen übernommen.

Moldau verfügte historisch über so gut wie keine eigenen fossilen Energiequellen und war zu 100 % von russischem Gas (Gazprom) sowie Strom aus Transnistrien abhängig. Durch die Zuspitzung des Ukraine-Krieges hat das Land eine energiepolitische Wende vollzogen: Die Gasversorgung wurde vollständig auf den europäischen Markt umgestellt (über Verbindungsleitungen nach Rumänien und die Ukraine), und das Stromnetz wurde mit dem europäischen Verbundsystem synchronisiert. Auch die erneuerbaren Energien werden ausgebaut. Dennoch: Energie ist in Moldau ähnlich teuer wie im Westen – bei deutlich niedrigerem Einkommen der Menschen.

Dos and Don'ts Moldau

- Schütteln Sie niemals die Hand über eine Türschwelle hinweg – dies gilt im lokalen Volksglauben als Unglücksbringer. Warten Sie, bis Sie den Raum vollständig betreten haben.
- Nutzen Sie zu Beginn formelle Titel (z. B. Direktor, Professor) kombiniert mit dem Nachnamen, bis Ihnen das „Du" oder die Anrede mit dem Vornamen angeboten wird.
- Moldawische Geschäftsleute legen extremen Wert auf Vertrauen. Reine Telefon- oder E-Mail-Deals sind selten; das persönliche Kennenlernen bei einem Treffen face-to-face ist der Schlüssel zum Erfolg.
- Die Amtssprache ist Rumänisch, Russisch ist jedoch ebenfalls weit verbreitet. Im internationalen Geschäftsumfeld (vor allem in der starken Tech- und Finanzbranche in Chișinău) wird fließend Englisch gesprochen.
- Von ausländischen Partnern wird strikte Pünktlichkeit erwartet. Ein unangekündigtes Zuspätkommen gilt als unhöflich.
- Auch wenn Meetings oft einer vorab vereinbarten Agenda folgen, neigen moldawische Runden dazu, zeitlich zu überziehen. Planen Sie also Pufferzeiten ein. Jedes Treffen startet üblicherweise mit einer ausgiebigen Runde Smalltalk (Kultur, Reise, Wein), bevor es zum Geschäftlichen geht.

Wirtschaftslage und Wirtschaftspolitik

Gemessen am Pro-Kopf-Einkommen (7.500 Euro) zählt Moldau zu den wirtschaftsschwächsten Staaten Europas, wobei es noch einmal ein deutliches Wohlstandsgefälle zwischen Chișinău und dem ländlichen Raum gibt. In der Hauptstadt lebt ein Drittel der Bevölkerung. Das Land ist aufgrund seiner geringen Größe stark import- sowie außenhandelsabhängig. Die Arbeitslosigkeit ist offiziell zwar gering ausgewiesen. Die Erwerbsquote ist aber sehr niedrig und die informelle Beschäftigung hoch – genau wie die Arbeitsmigration. Gleichzeitig wandern allen voran junge, hochqualifizierte Arbeitskräfte ab.

Ein Kern der moldauischen Wirtschaft ist denn auch die traditionell hohe Abhängigkeit von Geldüberweisungen der im Ausland arbeitenden Bevölkerung. Sie machten in der Vergangenheit regelmäßig bis zu 20 % des BIP aus und stützen den privaten Konsum und den Leu-Wechselkurs. Sollte Moldau tatsächlich EU-Mitglied werden, stünde dem kleinen Land ein riesiger, uneingeschränkter Binnenmarkt offen. Schon jetzt profitiert man von Visafreiheit und zahlreichen weiteren Formen der Integration.

Bereits seit dem 1. Januar dieses Jahres nimmt man am EU-Roaming teil. Auch ist Moldau seit Oktober 2025 Mitglied im Europäischen Zahlungsraum SEPA, was geringere Gebühren für grenzüberschreitende Zahlungen nach sich zieht. Hinzu kommen der Zugang zu Erasmus+, Creative Europe und Digital Europe.

Nach den schweren Schocks durch Corona und Ukraine-Krieg hat sich die moldauische Wirtschaft stabilisiert, auch wenn der Aufschwung noch fragil ist. Derzeit wächst das BIP mit rund 2 % jährlich. Das Wachstum wird allerdings durch anhaltende geopolitische Risiken, Zurückhaltung im Bausektor und eine verlangsamte Auslandsnachfrage gebremst. Nach extremen Inflationsausschlägen (zeitweise über 30 % im Zuge der Energiekrise 2022) hat sich die Teuerung im Bereich von 6 bis 8 % eingependelt, was immer noch sehr hoch ist.

Die öffentliche Verschuldung ist mit knapp 40 % des BIP im europäischen Vergleich moderat. Der staatliche Haushalt ist allerdings in starkem Maße auf externe Finanzhilfen, Kredite von IWF und Weltbank sowie EU-Transfers angewiesen. Die Wirtschaftspolitik nutzt die EU-Integration als Leitplanke für Reformen und den Ausbau der Infrastruktur wie Straßen, Brücken, Wasser- und Energieleitungen.
Außerdem will man verstärkt Staatsunternehmen privatisieren sowie die Verwaltung modernisieren. Großen Reformbedarf gibt es auch auf dem Bildungs- und Arbeitsmarkt. Die EU zahlt die einzelnen Tranchen nur aus, wenn die Reform-Programme auch umgesetzt werden. Um im Inland Investitionen zu fördern, setzt der Staat Förderprogramme zur Modernisierung kleiner und mittelständischer Unternehmen und der Landwirtschaft fort. Dabei fördert Moldau prioritär die Digitalisierung sowie Energieeffizienz und Wärmedämmung von Gebäuden.
Mitte Oktober fand das 1. Deutsch-Moldauische Wirtschaftsforum im Haus der Deutschen Wirtschaft in Berlin statt. Es wurde vom Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft in Zusammenarbeit mit den Partnerorganisationen German Economic Team (GET), Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena), Germany Trade & Invest (GTAI) und der Invest Moldova Agency statt. Auch das zeigt das gestiegene Investoreninteresse Westeuropas an dem kleinen Land.

Außenhandel mit Deutschland und der Welt

Rund zwei Drittel des Warenexports der Republik Moldau gehen mittlerweile in die EU. Man profitiert hier über eine privilegierte Partnerschaft von einem weitgehend zollfreien Marktzugang. In der Rangfolge führt das benachbarte Rumänien, gefolgt von Deutschland, Italien und Polen. Der GUS-Raum verlor dagegen drastisch an Bedeutung (zusammen nur noch weniger als 10 %). Moldau importiert wertmäßig fast doppelt bis dreimal so viel wie es an physischen Gütern exportiert, ist also im Warenhandel chronisch defizitär. Das Leistungsbilanzdefizit ist somit hoch.
Im Gegenzug gewährt Moldau EU-Exporteuren von Schweinefleisch, Geflügel, Milch und Butter nach Moldau einen verbesserten Marktzugang. Dies ist besonders interessant für Produzenten aus Deutschland, die bereits nach Rumänien liefern und den Markt Moldau erschließen möchten.

Hauptimportgüter Moldaus
(in Prozent der Gesamteinfuhr 2025)

Nahrungsmittel	12,2%
Chem. Erzeugnisse	11,1%
Gas	9,1%
Petrochemie	8,4%
Kfz und -teile	8,2%

Aussichten

Die Republik Moldau scheint auf einem guten Weg von einer postsowjetischen Agrarökonomie hin zu einer in westliche Wertschöpfungsketten integrierten Volkswirtschaft, die industrielle Nischen besetzt und im IT-Sektor floriert. Gleichzeitig bleibt Moldau jedoch mit strukturellen Ungleichgewichten, einer hohen Verwundbarkeit durch externe Schocks wie dem Ukraine-Krieg sowie demografischen Herausforderungen konfrontiert. Letztlich hängt vieles davon ab, ob institutionelle Reformen im Rahmen der EU-Integration den Standort attraktiv genug machen und es den Menschen dauerhaft wirtschaftlich besser geht.

Eckdaten für den Export nach Moldau

Bevölkerung:
3,0 Millionen

Hauptstadt:
Chișinău

Währungseinheit:
Leu (MDL)
1 Leu = 100 Bani

Wichtige Feiertage:

1./2. Januar	1. und 2. Neujahrstag
7./8. Januar	Orthodoxe Weihnachten
8. März	Frauentag
3. Mai	Orthodoxe Ostern
9. Mai	Tag des Sieges
27. August	Unabhängigkeitstag
31. August	Tag der rumänischen Sprache

Flughafen:
Chișinău

Korrespondenzsprachen:
Rumänisch (offiziell), Russisch (Verkehrssprache), Englisch

Zolltarif:
Der Zolltarif für die Einfuhr in die Republik Moldau richtet sich nach dem EU-Assoziierungsabkommen (DCFTA) und dem Gemeinsamen Versandverfahren, dem Moldau am 1. November 2025 beigetreten ist.

Zahlungsbedingungen und Angebote:
Der Deckungsschutz ist automatisch für künftige Versendungen aufgehoben, wenn eine Zahlung nicht spätestens 8 Wochen nach vereinbarter Fälligkeit eingegangen ist. Derartige Überfälligkeiten sind unverzüglich schriftlich mitzuteilen. In diesen Fällen sind Forderungen aus Versendungen nur gedeckt, sofern sie sich zum Zeitpunkt der automatischen Sperre innerhalb der Höchstbeträge befinden. Es bestehen keine Deckungsmöglichkeiten für Geschäfte mit Unternehmen des öffentlichen Sektors.

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:
6 von 7

Aktuelle Länderinformation und einen Euro-Umrechner finden Sie in der App „**VR International**“, die Sie kostenlos in den App Stores (Android und iOS) herunterladen können.

Nützliche Adressen

Botschaft der Republik Moldau
Gotlandstraße 16
10439 Berlin-Bezirk Pankow
Tel.: +30 (0) 44-652-970
secretariat.berlin@mfa.gov.md
http://www.germania.mfa.gov.md/de

Deutsche Botschaft Chisinau
str. Alexei Mateevici 82
MD - 2009 Chisinau, Republik Moldau
Tel.: +373 (0) 2220-0600
info@chisinau.diplo.de
http://www.chisinau.diplo.de

Deutsch-Rumänische Industrie- und Handelskammer
Calea Grivitei 82-98 et. 1
Cladire The Mark, Corp The Podium
010735 Bucuresti
Tel.: +40 (0) 21-223-1531
drahk@ahkrumaenien.ro
www.ahkrumaenien.ro

EU und Kanada können die regelbasierte Handelsordnung stützen

Um eine Eskalation im Zollstreit mit den USA zu vermeiden, machte die EU massive Zugeständnisse und schaffte etwa EU-Zölle auf US-Industriegüter ab. Laut dem Institut der deutschen Wirtschaft (IW) investieren deutsche Unternehmen weniger in den USA. Ist die Zoll-Unsicherheit die Ursache? Was steckt dahinter? Und wohin gehen die Investitionen? Wir sprechen gut ein Jahr nach der bilateralen Vereinbarung der EU mit den USA mit dem Chef des Kölner Instituts der deutschen Wirtschaft (IW), Prof. Michael Hüther.

VR International: **Wenn Sie nach gut einem Jahr auf den „Zoll-Deal" der USA mit der EU zurückblicken, wie fällt dann Ihr Fazit aus: War es ein schmerzhafter Kompromiss oder eine gute Basis für planbare Handelsbeziehungen?**
Prof. Michael Hüther: Die Wahrheit liegt wohl in der Mitte. Donald Trumps Wiederwahl zum Präsidenten der USA war ein Schock für die deutsche und europäische Wirtschaft. Die ersten Zollankündigungen haben die Unternehmen massiv verunsichert. Daher war ein Zoll-Deal wichtig, auch wenn sein Preis hoch ausfiel. Die EU ist den USA weit entgegengekommen: Die Hoffnung dahinter war, Trump milde zu stimmen, weitere Handelsstreitigkeiten zu verhindern und der Wirtschaft durch Planbarkeit eine Perspektive zu geben. Diese Hoffnung hat sich zwar nicht vollständig erfüllt. Dennoch hat der Deal, gemessen an trumpschen Maßstäben, für recht geordnete Verhältnisse gesorgt. Und die EU hat klargemacht: Unsere Zugeständnisse gelten nur, solange die USA sich weitgehend an die Vereinbarung halten.

VR International: **Deutsche Unternehmen haben im ersten Halbjahr 2026 nach Ihren Berechnungen nur noch rund 4,3 Milliarden Euro in den USA investiert. Das ist ein deutlicher Rückgang. Verliert der US-Markt an Attraktivität oder handelt es sich um eine temporäre Zurückhaltung?**
Prof. Michael Hüther: Die USA bleiben ein relativ attraktiver Markt für internationale Investoren, daran kann selbst Trump so schnell nichts ändern. Niedrige Energiekosten, geringe Steuern und weniger Bürokratie – das sind prinzipiell gute Rahmenbedingungen, die für Investoren weltweit interessant bleiben. Gleichwohl merkt man einen Trump-Effekt. Das unvorhersehbare Handeln des US-Präsidenten ist zu einem Standortrisiko für die USA geworden. Investoren reagieren darauf rational: Sie werden skeptischer, verschieben Entscheidungen oder suchen nach alternativen Standorten. Das zeigt sich nicht nur an den Direktinvestitionszahlen, sondern auch am Kapitalimport insgesamt und an den steigenden Zinsen für US-Treasuries.

VR International: **Wohin verlagern deutsche Unternehmen ihre Investitionen?**
Prof. Michael Hüther: Deutsche Investoren suchen Stabilität – und werden oft in der Nachbarschaft fündig. Der europäische Markt gewinnt an Attraktivität, vor allem unsere östlichen Nachbarn. Polen und Tschechien sind als Investitionsziele in den vergangenen Jahren deutlich interessanter geworden. Sie verbinden geografische Nähe, Wirtschaftswachstum und wettbewerbsfähige Kosten. Zudem bleibt China eine bedeutsame Zielregion, vor allem für die Automobilindustrie. Trotz aller geopolitischen Spannungen und der Debatte über Abhängigkeiten ist der chinesische Markt für viele deutsche Unternehmen schlicht zu groß, um ihn zu ignorieren. Das ist grundsätzlich auch gut: Erschließen Unternehmen durch Auslandsinvestitionen neue Märkte, können sie mehr exportieren und so die heimische Wirtschaft stärken. Anders ist es, wenn sie aus Kostengründen ins Ausland gehen, und das findet mittlerweile vermehrt statt. Daher muss Deutschland zügig die Reformen umsetzen, um international wettbewerbsfähig zu werden und so wieder für Investoren attraktiv zu sein.

VR International: **Könnte Europa die aktuellen geo- und wirtschaftspolitischen Unsicherheiten nutzen, um den Euroraum als sicheren Hafen für internationale Kapitalanleger zu etablieren?**
Prof. Michael Hüther: Ja. Wenn Europa sich richtig positioniert, kann es ein guter Standort für internationale Investoren werden. Europa punktet international besonders mit Rechtssicherheit – ein erheblicher Wettbewerbsvorteil in einer Zeit, in der andere große Volkswirtschaften ihre Verlässlichkeit verspielen. Dazu kommt eine vergleichsweise gute Infrastruktur. Das schafft Vertrauen, und Vertrauen ist die Grundvoraussetzung für langfristige Investitionsentscheidungen.

VR International: **Wie beurteilen Sie die Annäherung Kanadas an Europa?**
Prof. Michael Hüther: Die Annäherung ist für beide Seiten gut – die Ausgangslage ist ähnlich: Beide haben jahrzehntelang vom florierenden Handel mit den Vereinigten Staaten gelebt, und beide suchen nun nach Alternativen. Diesen transatlantischen Handel zu beleben und auf eine neue Grundlage zu stellen, ergibt für beide Seiten Sinn. Für Deutschland gilt das besonders bei Rohstoffen und Energie; Kanada ist hier ein Partner mit erheblichem Potenzial. Es geht aber auch um etwas Grundsätzlicheres. Die Demokratie und der freie, regelbasierte Welthandel stehen unter Druck wie schon lange nicht mehr. Die Länder, die an diesen Prinzipien festhalten, müssen stärker zusammenhalten – wirtschaftlich und politisch. Zusammen können EU und Kanada die regelbasierte Handelsordnung stützen. Indem sie ihre Wirtschaftsbeziehungen vertiefen und gemeinsame Standards setzen, schaffen sie einen neuen globalen Anker für offenen und fairen Handel.

Interview mit ...

Prof. Dr. Michael Hüther
Direktor und Mitglied des Präsidiums des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW)

huether@iwkoeln.de



Was macht eigentlich … die Internationale Handelskammer (ICC)?

Wer im Auslandsgeschäft mit Incoterms arbeitet, ein Akkreditiv nutzt oder für einen internationalen Vertrag eine Schiedsklausel vereinbart, kommt mit Regeln der Internationalen Handelskammer (ICC) in Berührung – häufig ohne es zu wissen. Sie entwickelt Regeln und Standards für den internationalen Handel, vertritt die Wirtschaft gegenüber Regierungen und internationalen Organisationen und bietet Verfahren zur Beilegung grenzüberschreitender Wirtschaftsstreitigkeiten an. Gerade in Zeiten zunehmender Handelskonflikte sieht die ICC ihre Aufgabe darin, Unternehmen verlässliche Rahmenbedingungen für grenzüberschreitende Geschäfte zu verschaffen. Denn Zölle sind nicht das einzige Problem.

Wie wichtig berechenbare Regeln für Unternehmen sind, zeigt der von der ICC veröffentlichte Open Market Index. Die großen Industrieländer seien auf dem Papier zwar weiterhin vergleichsweise offen, stellt die Organisation darin fest. Zunehmende handelspolitische Volatilität und Unterschiede bei der praktischen Umsetzung beeinträchtigten jedoch die tatsächlichen Handelsbedingungen und damit auch Investitionsentscheidungen.

Regeln aus der Wirtschaft für die Wirtschaft

Anders als etwa die Welthandelsorganisation WTO ist die ICC keine zwischenstaatliche Organisation. Sie entwickelt daher auch kein staatliches Handelsrecht. Ihre Regeln entstehen aus der internationalen Wirtschaftspraxis. Unternehmen, Banken, Juristen, Handelskammern und Verbände bringen ihre Erfahrungen über Fachkommissionen und nationale Komitees ein.

Gerade darin liegt die Besonderheit der Organisation. Die ICC versucht, Regeln zu entwickeln, auf die sich Geschäftspartner in unterschiedlichen Ländern freiwillig einigen können. Dadurch müssen Unternehmen nicht für jedes Geschäft zentrale Fragen von Grund auf neu aushandeln.

Das bekannteste Beispiel sind die Incoterms. Die Handelsklauseln regeln bei Warenlieferungen unter anderem, welcher Vertragspartner Transportkosten trägt, wo die Gefahr vom Verkäufer auf den Käufer übergeht und wer für bestimmte Transport- und Zollformalitäten verantwortlich ist. Die derzeit geltenden Incoterms 2020 umfassen elf Klauseln, darunter EXW, FCA, DAP, CIF und DDP. „Vielen Nutzern ist gar nicht bewusst, dass eine andere Klausel möglicherweise steuerrechtlich oder hinsichtlich des Kosten-/Nutzenaufwands viel zweckmäßiger sein kann“, sagt Oliver Wieck, Generalsekretär von ICC Germany.

Regeln für Akkreditive

Weniger sichtbar, für den Außenhandel aber kaum weniger wichtig, ist die Rolle der ICC bei der Handelsfinanzierung. Sie



entwickelt internationale Regelwerke für Banken und Unternehmen. Dazu gehören die Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive, kurz UCP 600, sowie Regeln für Garantien, Inkassi und andere Instrumente der Handelsfinanzierung.

Damit schafft die ICC gemeinsame Verfahrensstandards für Geschäftspartner und Banken in unterschiedlichen Rechtsräumen. Besonders bei Geschäften mit neuen Kunden oder in Märkten mit erhöhten politischen und wirtschaftlichen Risiken können Akkreditive eine zentrale Rolle bei der Zahlungsabsicherung spielen.

Wie praxisnah diese Arbeit ist, zeigte sich 2026 angesichts der Konflikte im Nahen Osten. Die ICC veröffentlichte im April Hinweise dazu, wie ihre Regeln bei Verzögerungen von Dokumenten, höherer Gewalt und elektronischer Dokumentenvorlage anzuwenden sind. Die geopolitische Lage könne das Umfeld einer Transaktion verändern, betonte die Organisation, nicht aber die Anwendung der vereinbarten ICC-Regeln für dokumentäre Handelsinstrumente.

Schiedsgericht statt Gericht

Eine weitere Säule ist die Streitbeilegung. Der International Court of Arbitration der ICC gehört zu den weltweit führenden Institutionen für internationale Wirtschaftsschiedsverfahren. Unternehmen können bereits beim Abschluss eines Vertrags vereinbaren, einen späteren Streit nach den Regeln der ICC entscheiden zu lassen.

Für internationale Geschäfte kann dies einen Vorteil bieten. Die Parteien müssen sich nicht darauf einigen, dass im Streitfall ein Gericht im Heimatland eines der Geschäftspartner zuständig ist. Sie können unter anderem Schiedsort, Verfahrenssprache und anwendbares Recht festlegen. Die Nachfrage ist hoch. 2025 registrierte die ICC 894 neue Schiedsverfahren. Zum Jahresende waren 1.869 Verfahren anhängig – ein Rekord.

„Gerade in wirtschaftlich und geopolitisch herausfordernden Zeiten sind verlässliche und international anerkannte Mechanismen zur Streitbeilegung von entscheidender Bedeutung“, sagt Oliver Wieck. Die Zahlen zeigten, dass Unternehmen auf Neutralität, Expertise und Effizienz der ICC-Schiedsgerichtsbarkeit vertrauten. Das schaffe auch Vertrauen für grenzüberschreitende Investitionen.

Seit dem 1. Juni 2026 gelten überarbeitete ICC-Schiedsregeln. Sie sollen Verfahren schneller und effizienter machen. Neu sind unter anderem ein besonders beschleunigtes Verfahren und die Möglichkeit einer frühzeitigen Entscheidung über bestimmte Fragen. Seit August liegt das Regelwerk auch auf Deutsch vor.

Vom Papier zum Datensatz

Eines der wichtigsten Zukunftsthemen der ICC liegt jedoch außerhalb ihrer klassischen Regelwerke: die Digitalisierung des Welthandels. Noch immer werden Frachtbriefe, Ursprungsnachweise, Wechsel und andere Dokumente entlang internationaler Lieferketten vielfach in Papierform oder als nicht automatisiert verarbeitbare Dateien ausgetauscht.

Die ICC will das ändern. Ihre Digital Standards Initiative (DSI) arbeitet an international kompatiblen Standards und rechtlichen Rahmenbedingungen für elektronische Handelsdokumente. Dabei geht es nicht nur darum, ein Papierdokument durch ein PDF zu ersetzen. Handelsdaten sollen strukturiert vorliegen und zwischen Unternehmen, Banken, Logistikdienstleistern, Versicherern und Behörden ausgetauscht und automatisiert verarbeitet werden können.

Das Thema hat 2026 nochmals an Bedeutung gewonnen. Anfang Oktober richtete die ICC ihre Digital Standards Initiative neu aus. Der Grund: Statt eines Mangels an digitalen Lösungen droht inzwischen deren Fragmentierung. Verschiedene Plattformen, Standards und Datenmodelle müssen miteinander kommunizieren können. Die ICC will deshalb Standards, digitale Identitäten und Interoperabilität stärker in den Mittelpunkt stellen. Gerade kleinen und mittleren Unternehmen soll dies den Einstieg in digitale Handelsprozesse erleichtern.

Digitales Carnet startet

Wie konkret die Digitalisierung werden kann, zeigt das Carnet ATA. Dieses Zolldokument erleichtert die vorübergehende Einfuhr von Waren – etwa Messeexponaten, Berufsausrüstung oder Warenmustern – ohne reguläre Zahlung von Zöllen und Einfuhrabgaben.

Seit dem 1. Juni 2026 läuft in den 27 EU-Staaten sowie in Großbritannien, Norwegen und der Schweiz die Umstellung auf das digitale eATA-Carnet. Weitere Zollgebiete sollen folgen. Bis Anfang 2028 soll das Verfahren weltweit vollständig digitalisiert sein. Die ICC hat das System gemeinsam mit der Weltzollorganisation entwickelt.

Auch elektronische Konnossemente, sogenannte Electronic Bills of Lading oder eBL, stehen weit oben auf der Agenda. Sie können die Dokumentenübermittlung beschleunigen und Kosten senken. Das Problem liegt inzwischen weniger in der grundsätzlichen technischen Machbarkeit als darin, dass verschiedene Systeme nicht durchgängig miteinander kommunizieren können. Genau diese „digitalen Inseln“ versucht die ICC mit gemeinsamen Datenstandards und Regeln zu verbinden.

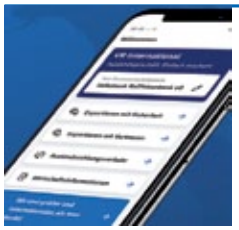
Stimme der Unternehmen

Die ICC beschränkt sich allerdings nicht auf Regelwerke und Dienstleistungen. Sie vertritt wirtschaftspolitische Positionen gegenüber Regierungen sowie internationalen Organisationen wie WTO, G7, G20 und den Vereinten Nationen. Als einzige privatwirtschaftliche Organisation verfügt sie über einen permanenten Beobachterstatus bei den Vereinten Nationen.

Im Mittelpunkt stehen offene Märkte, Handelsfinanzierung, Zollverfahren, Digitalisierung, Klimapolitik und die Reform des multilateralen Handelssystems. Dabei versteht sich die ICC als Stimme der Unternehmen gegenüber der internationalen Politik.

In Deutschland übernimmt ICC Germany diese Schnittstellenfunktion. Das deutsche Nationalkomitee wurde 1925 von den Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft gegründet und feierte 2025 sein 100-jähriges Bestehen. Es bringt deutsche Unternehmenspositionen in die internationale ICC-Arbeit ein und überträgt zugleich internationale Standards in die deutsche Unternehmenspraxis.

Die Themen reichen von Incoterms und Handelsfinanzierung über Digitalisierung und Nachhaltigkeit bis zur Schiedsgerichtsbarkeit. Fachleute deutscher Unternehmen wirken in den Kommissionen der ICC mit und können damit an Regeln mitarbeiten, die später weltweit im Geschäftsverkehr eingesetzt werden.



Digitale Plattform „VR International“:

Mehrwert für Ihre internationalen Geschäfte

Die App „VR International“, die das monatlich erscheinende Fachmagazin ergänzt, können Sie sich kostenlos in den App Stores (Android und iOS) herunterladen.

IMPRESSUM

Herausgeber: DG Nexolution eG
Redaktion: MBI Martin Brückner Infosource GmbH & Co. KG
Rudolfstr. 22-24, 60327 Frankfurt am Main
Objektleitung: Andreas Köller, DG Nexolution eG, E-Mail: andreas.koeller@dg-nexolution.de
Verlag: DG Nexolution eG
Vertreten durch den Vorstand: Marco Rummer (Vorsitzender), Dr. Sandro Reinhardt
Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden

Druck und Versand: O.D.D. GmbH & Co. KG Print + Medien, Otto-Meffert-Straße 5, 55543 Bad Kreuznach
Bildnachweis: Shutterstock
Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung der DG Nexolution eG zulässig.
ISSN 2195-206X

VR International erscheint monatlich und ist bei Volksbanken und Raiffeisenbanken erhältlich.
Redaktionsschluss ist jeweils vier Wochen vor Erscheinungstermin.
Für die Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr.