Brüssel, 13.Oktober 2026

Deutsche Industrie- und Handelskammer

Stellungnahme

DIHK-Stellungnahme zum vorgeschlagenen European Innovation Act

Wir bedanken uns für die Gelegenheit zur Stellungnahme zum Vorschlag der EU-Kommission für ein Europäisches Innovationsgesetz (European Innovation Act), welcher am 9. September im Rahmen der EU Start-up Scale-up Strategie veröffentlicht wurde.

A. Das Wichtigste in Kürze

Die im European Innovation Act vorgeschlagenen Maßnahmen zur Stärkung von Innovation und Skalierung gehen aus Sicht der deutschen Wirtschaft grundsätzlich in die richtige Richtung. Der anreizbasierte Ansatz der Verordnung und die stärkere Einbeziehung von KMU, Start-ups und Scale-ups erhalten positive Resonanz in der Wirtschaft; insbesondere können eine innovationsfreundlichere öffentliche F&E-Beschaffung und die finanzielle Nutzbarmachung geistigen Eigentums dazu beitragen, Erstkunden zu gewinnen, Finanzierungslücken anzugehen und Innovationen schneller in den Markt zu bringen.

Allerdings bleibt der Vorschlag deutlich hinter den Erwartungen der Unternehmen an einen umfassenden europäischen Innovationsrahmen zurück: Für viele Unternehmen bleiben zentrale Innovationshemmnisse wie regulatorische und genehmigungsbezogene Hürden, Fachkräfteengpässe, langsame Ausgründungen, der Zugang zu Test-, Pilot- und Produktionsinfrastrukturen sowie der Zugang zu privatem Wachstums- und Spätphasenkapital nur unzureichend adressiert; auch grenzüberschreitend harmonisierte Reallabore sind im Verordnungsentwurf ausgeklammert.

Damit der Innovation Act in seiner bestehenden Form dennoch eine möglichst spürbare Wirkung entfaltet, sollten aus Sicht der Wirtschaft im weiteren Verfahren folgende Prioritäten beachtet werden, um den innovationspolitischen Belangen der Unternehmen stärker Rechnung zu tragen:

- Streichung der EU-Definition eines „innovativen Unternehmens“ aus dem Verordnungsentwurf
- Überführung der Beschaffung von F&E-Leistungen in den Public Procurement Act

Vertretung der DIHK | Deutsche Industrie- und Handelskammer bei der EU
19 A-D, Avenue des Arts | B-1000 Bruxelles
Tel. +32 2 286-1611 | Fax +32 2 286-1605 | Internet: www.dihk.de

- Freiwilliger EU-Bewertungsrahmen für IP-backed Finance unter Einbeziehung nationaler Schutzrechte, ohne verbindliche Vorgaben für private Geldgeber
- Flexible EU-Präferenz in der F&E-Vergabe mit Ausnahmen bei internationalen Forschungskooperationen und technologisch führenden Drittstaatenpartnern
- Rechtssichere, verhältnismäßige IP-Regeln in der F&E-Beschaffung zum Schutz des geistigen Eigentums der Auftragnehmer

B. Bewertung im Einzelnen

1. Kommerzialisierung von IP-Rechten

a) IP-gestützte Finanzierung mit der Wirtschaft vorantreiben

Ein freiwilliger EU-weiter Bewertungsrahmen für IP-backed Finance hat aus Sicht der gewerblichen Wirtschaft in Deutschland das Potenzial, IP stärker als Finanzierungsgrundlage innerhalb der EU-Mitgliedsstaaten sichtbar zu machen und damit KMU, Start-Ups und Scale-Ups insbesondere den Zugang zu grenzüberschreitender Innovations- und Wachstumsfinanzierung zu erleichtern. Ein unionsweit harmonisierten Bewertungsrahmen vermag eine Grundlage dafür zu schaffen, um die einzelnen Schutzrechte europaweit besser vergleichbar zu machen. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass die Unterstützung auch gewerbliche Schutzrechte aus den Mitgliedstaaten einbezieht und nicht auf europäische Schutzrechte beschränkt bleibt.

Gleichzeitig ist anzumerken, dass insbesondere bei Kreditvergabeentscheidungen Faktoren von Bedeutung sind, die zu relevanten Teilen von mitgliedstaatlichem Recht geprägt sind, wie etwa die Durchsetzbarkeit der Schutzrechte oder ihre Verwertbarkeit im Insolvenzfall. Vor diesem Hintergrund sollte aus der Sicht der gewerblichen Wirtschaft in Deutschland aus dem Bewertungsrahmen keine Pflicht für private Geldgeber erwachsen, ihre Finanzierungsentscheidungen vom europäischen Bewertungsrahmen abhängig zu machen.

Beim geplanten europäischen Kompetenzzentrum sollte daher weniger eine zentrale Bewertung oder Preisfestsetzung im Vordergrund stehen, sondern die Bereitstellung von Standards, Daten, Kompetenz und konkreter Unterstützung bei der Verwertung. Dies erscheint auch deshalb sachdienlich, weil die privaten Geldgeber in Ermangelung einer Haftungsregelung im European Innovation Act im Falle von Fehlbewertungen auf der Grundlage des europäischen Bewertungsrahmens auch das finanzielle Ausfallrisiko der Entscheidung über die Kapitalvergabe tragen müssen.

Des Weiteren sollten private regionale und nationale Investoren und Kreditgeber, wie Banken, Venture Capital Fonds, investitionsbereite Unternehmen und deren Patentanwälte, frühzeitig bei der Entwicklung und Ausgestaltung des Bewertungsrahmens einbezogen werden, um zu gewährleisten, dass der Bewertungsrahmen tatsächlich bei Kredit- und

Investitionsentscheidungen genutzt werden kann. Damit darüber hinaus auch eine unmittelbare Anreizwirkung vom European Innovation Act für IP-backed Finance ausgehen kann, schlagen einige unserer Mitglieder vor, zusätzliche unionsrechtliche Finanzierungsinstrumente in Kombination mit der Mobilisierung privaten Risikokapitals zu schaffen, die unmittelbar an die Kriterien des europäischen Bewertungsrahmen anknüpfen. Dies hätte den Nebeneffekt, dass auch sehr junge Startups ohne validiertes Geschäftsmodell, Markttransaktionen oder belastbaren Verwertungspfad von IP-backed Finance profitieren könnten.

Hinsichtlich der Bewertungsfaktoren und der Akteure, die bei der Entwicklung des Bewertungsrahmens einzubeziehen sind, sollten die Unterschiede bei Entscheidungen über Investitionen in Unternehmen und Entscheidungen über die Vergabe von Kreditsicherheiten, hinreichende Berücksichtigung finden. Bei Investitionsentscheidungen in erfolgsversprechende Unternehmen mit IP-basierten Geschäftsmodellen kommen den praxisrelevanten Faktoren, wie der wirtschaftliche Verwertbarkeit, des Marktpotenzials, der Rechtsbeständigkeit und der Durchsetzbarkeit sowie den Verwertungsmöglichkeiten im Insolvenzfall, teilweise ein anderes Gewicht zu als bei der Bewertung von Kreditsicherheiten, die primär auf den Insolvenzfall ausgerichtet ist.

Damit über den europäischen Bewertungsrahmen tatsächlich die anvisierte Zielgruppe erreicht werden und diese davon profitieren kann, ist es insbesondere Start-ups und Scale-ups von Bedeutung, dass der neue Bewertungsrahmen einen möglichst geringen Prüfungs-, Beratungs- oder Kostenaufwand verursacht.

b) Einen digitalen IP-Marktplatz anwendungsorientiert aufbauen

Gerade für kleinere Unternehmen kann eine praxisnahe Unterstützung bei der IP-Verwertung einen Mehrwert schaffen; dabei sollten auch Anreize für die Einlizenzierung fremden IP berücksichtigt werden, da Hemmnisse bei der Übernahme externer Technologien bzw. externen IPs den Technologietransfer erschweren können. Vor diesem Hintergrund wird der im Innovation Act geplante digitale IP-Marktplatz von der deutschen Wirtschaft grundsätzlich als Chance für einen besseren Technologietransfer gesehen, sofern er über eine reine Patentdatenbank hinausgeht und IP-Inhaber und potenzielle Lizenznehmer, Käufer und Investoren tatsächlich zusammenbringt. Für Unternehmen sind dabei insbesondere eine anwendungsorientierte Suche, Informationen zu Reifegrad, konkreten Anwendungsmöglichkeiten und Lizenzierbarkeit sowie eine einfache Nutzung wichtig.

Zugleich zeigen Erfahrungen mit bisherigen Marktplätzen, dass ein reiner Rechte-Marktplatz die für die Verwertung häufig entscheidende Verbindung von IP mit Know-how, Daten, technischer Unterstützung und Scale-up-Erfahrung nur begrenzt abbilden kann. Vor einer neuen Plattform sollte daher geprüft werden, inwieweit bestehende öffentliche und private Angebote bereits ausreichen und wo tatsächlich ein zusätzlicher europäischer Mehrwert entsteht. Besonders wichtig ist zudem ein wirksamer Schutz von Geschäftsgeheimnissen, vertraulichen Informationen und Know-how sowie eine möglichst unbürokratische Teilnahme.

Schließlich sollte auf der Platform auch wirtschaftlich relevantes Know-how über klassische Schutzrechte wie Patente hinaus angemessen berücksichtigt werden.

2. Beschaffung von F&E-Leistungen bzw. Precommercial Public Procurement

a) Innovationspotenzial nutzen, bürokratische Hürden vermeiden

Die stärkere Einbindung der öffentlichen Hand als frühe Nachfragerin innovativer Lösungen wird aus Sicht der Wirtschaft grundsätzlich unterstützt. Gerade für Start-ups, Scale-ups und technologieorientierte KMU kann ein öffentlicher Erstkunde helfen, die Hürde zwischen Entwicklung und Markteintritt zu überwinden, erste Umsätze und Referenzen zu generieren und damit später auch private Investitionen zu erleichtern. Der Ansatz, Aufträge statt allein Fördermittel einzusetzen, kann somit insbesondere für junge Unternehmen eine attraktive zusätzliche Finanzierungsmöglichkeit darstellen und betriebliche Innovationsdynamik anreizen. Dabei ist es den Unternehmen wichtig, dass die öffentliche Hand zwar - wo nötig - konkrete Bedarfe sowie funktionale, technische und gegebenenfalls sicherheitsbezogene Anforderungen definiert, ohne jedoch konkrete technische Lösungswege vorzugeben. So wie im Innovation Act vorgesehen, können dadurch unterschiedliche technologische Ansätze miteinander konkurrieren.

Entscheidend ist aus Unternehmenssicht dabei, dass die Vergabeverfahren tatsächlich mittelstands- und innovationsfreundlich ausgestaltet werden: Denn ein übermäßiger Aufwand für die Suche nach öffentlichen Beschaffungsbedarfen, Angebotsabgabe, Vertragskomplexität, Vorfinanzierung, Haftungsrisiken sowie zusätzliche Nachweis-, Dokumentations- und Berichtspflichten entlang verschiedener Entwicklungsstufen kann insbesondere kleinere Unternehmen von einer Teilnahme abhalten. Schnelle Zahlungsabläufe und angemessene Abschlags- beziehungsweise Vorauszahlungen sind daher wichtig. Ebenso sollte der Innovation Act verhindern, dass interessierte Unternehmen, die Entwicklungsleistungen erbringen, gegenüber Anbietern mit geringeren Kosten ins Hintertreffen geraten: Die F&E-Leistung der Unternehmen und die hierfür eingebrachten Kompetenzen sollten bei der Vergabe angemessen berücksichtigt werden; zugleich gilt es, etwa ruinöses Preisdumping zu vermeiden. Der neue EU-Rahmen sollte sich deshalb an den tatsächlichen betrieblichen Abläufen und Transaktionskosten innovationsaffiner Unternehmen orientieren und keine zusätzlichen juristischen Hürden schaffen.

b) Thematik der F&E Beschaffung in den Public Procurement Act verschieben

Aus Sicht der gewerblichen Wirtschaft sollte das Kapitel zur F&E-Beschaffung dennoch nicht als eigenständiges Sonderregime im Innovation Act verankert werden, sondern im allgemeinen Public Procurement Act. Die zahlreichen Überschneidungen mit dem allgemeinen Vergaberecht und weiteren sektoralen Regelungen bergen andernfalls die Gefahr paralleler Anforderungen, Abgrenzungsschwierigkeiten, zusätzlicher Bürokratie und Rechtsunsicherheit

für Unternehmen und Rechtsanwendende. Die Regelungen sollten daher in einen kohärenten und möglichst einheitlichen Rechtsrahmen überführt werden.

Zwar können Instrumente wie Multiple Sourcing, mehrphasige wettbewerbliche Entwicklungsverfahren und grenzüberschreitende F&E-Beschaffungen grundsätzlich Wettbewerb und Innovationsvielfalt stärken sowie Entwicklungsrisiken reduzieren. Sie sollten aber nicht durch zusätzliche Verfahrens-, Bewertungs- und Koordinierungsschritte zu unverhältnismäßigem Aufwand führen. Auch die spezifisch im Innovation Act vorgesehene, verbindliche Mindestgewichtung innovationsbezogener Kriterien von 15 Prozent in Artikel 17 sollte kritisch überprüft werden, da Innovation nicht immer objektiv quantifizierbar ist und auch hier zusätzliche Bewertungs- oder Nachweispflichten für interessierte Unternehmen entstehen könnten. Gerade für kleinere Unternehmen dürfte dies eine zusätzliche Hürde für ihre Beteiligung darstellen und sie im Wettbewerb benachteiligen.

c) Fakultative statt obligatorische Marktkonsultation

Die vorgeschaltete Marktkonsultation nach Artikel 9 kann helfen, Beschaffungsbedarfe besser am tatsächlichen Markt auszurichten. Sie sollte jedoch nicht zwingend als zusätzliche Verfahrensstufe vorgeschrieben werden. Eine verpflichtende Konsultation kann Verfahren verlängern, während Umfang und Dauer zugleich nicht hinreichend klar bestimmt sind. Eine flexible beziehungsweise fakultative Ausgestaltung wäre daher aus DIHK-Sicht vorzugswürdig. Wo dann eine solche Konsultation stattfindet, kann die Einbindung von Wirtschaftsvertretern zugleich dazu beitragen, tatsächliche Markt- und Technologielücken besser zu erfassen und Marktverzerrungen zu vermeiden. Auch die im Innovation Act vorgesehene Mindestdauer für die Ausschreibungsphase sollte daraufhin überprüft werden, ob sie insbesondere für dynamische Innovationsmärkte unnötige Verzögerungen verursacht und flexibler gehandhabt werden kann.

d) Zu Artikel 19: Geistiges Eigentum und Know-how rechtssicher schützen

Bei Artikel 19 ist zunächst unterstützenswert, dass Unternehmen die Möglichkeit eingeräumt wird, Rechte am Geistigen Eigentum, das im Rahmen einer F&E-Beschaffung entwickelt worden ist, zu erhalten. Gleichzeitig werden die damit einhergehenden Zugangs-, Informations-, Lizenzierungs- und Eingriffsrechte des öffentlichen Auftraggebers von der Wirtschaft als sensibel bewertet. Für Unternehmen sollte daher bereits vor einer Teilnahme klar und kalkulierbar sein, welche Rechte am entstehenden Know-how und an den Ergebnissen verbleiben und unter welchen Voraussetzungen der öffentliche Auftraggeber oder Dritte darauf zugreifen können. Unklare Voraussetzungen, die von Begriffen, wie „öffentliches Interesse“ oder „Nichtverwertung“ abhängen, im Zusammenhang von weitreichenden Eingriffsmöglichkeiten, könnten insbesondere technologieorientierte KMU von einer Teilnahme abhalten und die spätere Unternehmensfinanzierung beziehungsweise -bewertung erschweren.

Die Regelungen sollten deshalb klare und verhältnismäßige Voraussetzungen für Eingriffe vorsehen. Insbesondere sollten Background IP, im Auftrag erzeugte Ergebnisse, Sideground, Know-how, Daten und Software eindeutig abgegrenzt werden. Auch Zufallsfunde beziehungsweise Nebenergebnisse sollten klar vom eigentlichen Projektgegenstand abgegrenzt werden. Der grundsätzliche Verbleib der IP-Rechte beim entwickelnden Unternehmen sollte dabei gewahrt bleiben. Zwangslizenzen sind angesichts ihrer innovationshemmenden Effekte nur in engsten und klar definierten Ausnahmekonstellationen denkbar, bei denen Schutzgüter mit überragendem öffentlichem Interesse auf dem Spiel stehen. Sie würden auch das Ziel unterminieren, IP als Kreditsicherheit verwertbar zu machen. In jedem Fall bedürfen abgestufte Rechte des öffentlichen Auftraggebers klare Fristen, transparente Verfahren und eine angemessene Vergütung beziehungsweise Abgeltung der Aufwendungen.

e) EU-Präferenz: strategische Kapazitäten stärken, internationale Kooperation ermöglichen

Die im Innovation Act vorgesehene EU-Präferenz wird von der deutschen Wirtschaft unterschiedlich bewertet. Teilweise wird die 50-Prozent-Vorgabe für F&E-Leistungen in der EU bzw. assoziierten Partnerländern als sinnvoll angesehen, um europäische Innovations- und Produktionskapazitäten zu stärken und verlässliche Investitionssignale für den Aufbau europäischer Wertschöpfung zu setzen. Andere Rückmeldungen sehen eine pauschale geografische Vorgabe kritisch, da internationale Forschungskooperationen, spezialisierte Zulieferer oder technologisch führende Partner aus Drittstaaten gerade bei innovativen Technologien erforderlich sein können. Die Vorgabe könnte insbesondere international tätige Unternehmen und KMU mit zusätzlichen Kosten und bürokratischem Aufwand belasten. Eine zu weitgehende Präferenz könnte zudem den Wettbewerb zu sehr einschränken, innovative Lösungen verteuern oder den Einsatz technologisch führender Ansätze verhindern.

Im Gesamtinteresse der deutschen gewerblichen Wirtschaft sollte eine EU-Präferenz daher verhältnismäßig und praktikabel ausgestaltet werden, ohne bestehende Forschungsnetzwerke einzuschränken oder zusätzliche Nachweispflichten zu schaffen. Wo europäische Kapazitäten vorhanden oder aus strategischen Gründen gezielt aufzubauen sind, kann eine Präferenz sinnvoll sein; bei bestehenden Abhängigkeiten sollten realistische Übergangsfristen vorgesehen werden. Zugleich braucht es klare Öffnungs- und Ausnahmeregelungen für technologisch führende Drittstaatenpartner und spezialisierte Kapazitäten. Die 50-Prozent-Quote muss eindeutig, praxistauglich und bürokratiearm berechenbar sein, insbesondere bei Konsortien und Unterauftragnehmern. Darüber hinaus sollte die EU im Zusammenspiel mit anderen Rechtsakten, etwa dem Public Procurement Act und dem Industrial Accelerator Act, auf kohärente Definitionen und einheitliche Zugangsvoraussetzungen achten, um parallele Sonderregime und zusätzliche Komplexität für Unternehmen und öffentliche Auftraggeber zu vermeiden. Eine Minderheit hält auch eine über 50 Prozent hinausgehende Vorgabe für vertretbar; dem stehen Stimmen gegenüber, die bereits die 50-Prozent-Vorgabe als zu weitgehend ansehen. Maßgeblich sollte daher sein, europäische Kapazitäten zu stärken, ohne

internationale Zusammenarbeit und innovationsfreundliche, praktikable Vergabeverfahren unnötig einzuschränken.

f) Sicherheit und Partizipation von Drittstaaten

Beschränkungen der Beteiligung von Drittstaaten können bei konkreten wirtschaftlichen Sicherheits-, Resilienz- oder Ordnungsrisiken gerechtfertigt sein. Sie sollten jedoch nicht pauschal anhand des Unternehmenssitzes oder allein aufgrund ausländischer Minderheitsbeteiligungen erfolgen. Die teilweise weit gefassten Sicherheitskriterien in Artikel 28 und 29 des Innovation Act, etwa zu kritischen Abhängigkeiten, wirtschaftlicher Stabilität oder Einflussnahmen aus Drittstaaten, müssen präzisiert werden. Maßgeblich sollte eine nachvollziehbare, auftragsbezogene Risikobewertung sein, die schutzbedürftige Forschungsleistungen, Daten, Technologien und Infrastrukturen sowie erforderliche Sicherheitsvorkehrungen konkret bestimmt.

Dabei sind insbesondere tatsächliche Kontroll- und Einflussmöglichkeiten, der Zugriff auf sensible Daten oder Quellcodes sowie Abhängigkeiten bei Schlüsselkomponenten und kritischen Lieferketten zu berücksichtigen. Wo Risiken durch Auflagen wie Datenlokalisierung, Zugriffsbeschränkungen, Audit-Rechte oder organisatorische Abschottung beherrschbar sind, sollten diese Vorrang vor einem vollständigen Ausschluss haben. Letzterer sollte auf Fälle beschränkt bleiben, in denen erhebliche Risiken nachweislich bestehen und nicht anderweitig beherrscht werden können. Bestehende Sicherheitsstandards, Zertifizierungen und Nachweise sollten möglichst anerkannt und neue Anforderungen verhältnismäßig ausgestaltet werden, um insbesondere KMU nicht übermäßig zu belasten.

3. EU-Definitionen eines „innovativen Unternehmens“ streichen

Die EU-Definition eines „innovativen Unternehmens“ per Ratsempfehlung, auf welche der Innovation Act verweist, wird von zahlreichen IHKs sehr kritisch gesehen. Aus Sicht der Wirtschaft lässt sich Innovation nicht sachgerecht über FuE-Quoten oder starre Unternehmenskriterien bestimmen; insbesondere Dienstleistungs-, Geschäftsmodell- und Prozessinnovationen könnten dadurch unzureichend erfasst werden. Zugleich drohen zusätzliche Nachweis- und Abgrenzungspflichten für Unternehmen sowie verengte Förderzugänge. Auch eine spätere Übertragung dieser Definition auf weitere EU-Instrumente wird kritisch gesehen.

Eine detaillierte kritische Würdigung dieser EU-Definition ist in einer separaten DIHK-Stellungnahme zu finden. Da die Definition im European Innovation Act an sich keine eigenständige Anwendung findet und somit im Entwurf keinen Mehrwert schafft, sollte sie ersatzlos gestrichen werden. Dies ist für einige IHKs die Hauptforderung mit Blick auf den Innovation Act. Förderinstrumente sollten grundsätzlich allen geeigneten Unternehmen

offenstehen; spezifische Definitionen für Start-ups und Scale-ups können hingegen an anderer Stelle zur Adressierung ihrer besonderen Herausforderungen sinnvoll sein.

4. Sonstiges

Mehrere IHKs vermissen zudem verbindliche Regeln für Reallabore im Verordnungsentwurf. Gerade in regulierten Märkten können solche Erprobungsräume Unternehmen helfen, Innovationen praxisnah zu testen und schneller in den Markt zu bringen. Angesichts unterschiedlicher nationaler Rahmenbedingungen sollte daher geprüft werden, ob eine unverbindliche Ratsempfehlung tatsächlich ausreicht oder ein verlässlicherer europäischer Rahmen erforderlich ist.

C. Ergänzende Informationen

a) Ansprechpartner mit Kontaktdaten

Lorenz Kramer
Bereich Europa
Referatsleiter Wirtschaft in Europa (EU-Innovationspolitik)
Tel + 49 151 11331798
E-Mail kramer.lorenz@dihk.de | www.dihk.de

Julian Kulaga
Bereich Recht
Referatsleiter Verbraucherrecht, Recht des Geistigen Eigentums
Tel +49 30 20308 2704
E-Mail kulaga.julian@dihk.de | www.dihk.de

Hildegard Reppelmund
Bereich Recht
Referatsleiterin Wettbewerbsrecht, Kartellrecht, Vergaberecht, Wirtschaftsstrafrecht
Tel +49 30 20308 2702
E-Mail reppelmund.hildegard@dihk.de | www.dihk.de

b) Beschreibung DIHK

Wer wir sind:

Unter dem Dach der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) sind die 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) zusammengeschlossen. Unser gemeinsames Ziel: Beste Bedingungen für erfolgreiches Wirtschaften.

Auf Bundes- und Europaebene setzt sich die DIHK für die Interessen der gesamten gewerblichen Wirtschaft gegenüber Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit ein. Denn mehrere Millionen Unternehmen aus Handel, Industrie und Dienstleistung sind gesetzliche Mitglieder einer IHK - vom Kiosk-Besitzer bis zum Dax-Konzern. So sind DIHK und IHKs eine Plattform für die vielfältigen Belange der Unternehmen. Diese bündeln wir in einem verfassten Verfahren auf gesetzlicher Grundlage zum Gesamtinteresse der gewerblichen Wirtschaft und tragen so zum wirtschaftspolitischen Meinungsbildungsprozess bei.

Grundlage unserer Stellungnahmen sind die wirtschaftspolitischen Positionen und beschlossenen Positionspapiere der DIHK unter Berücksichtigung der der DIHK bis zur Abgabe der Stellungnahme zugegangenen Äußerungen der IHKs und ihrer Mitgliedsunternehmen.

Darüber hinaus koordiniert die DIHK das Netzwerk der 150 Auslandshandelskammern, Delegationen und Repräsentanzen der Deutschen Wirtschaft in 93 Ländern.

Die DIHK ist im Transparenzregister der Europäischen Union unter der Nummer 22400601191-42 registriert.

Vertretung der DIHK | Deutsche Industrie- und Handelskammer bei der EU
19 A-D, Avenue des Arts | B-1000 Bruxelles
Tel. +32 2 286-1611 | Fax +32 2 286-1605 | Internet: www.dihk.de