

COUNTRY MARKET INTELLIGENCE

Marktanalyse Deutschland

Marktstruktur, Beschaffung und Markteintritt

Oktober 2026

Berichtsnavigation

1 Marktstruktur und kommerzieller Kontext	2
2 Makro Kaufkraft und Finanzlage	2
3 China-Angebot und Beschaffungswettbewerb	3
4 Digitale Kanäle und Zahlung	4
5 Industrielle und sektorale Nachfragemechanismen	5
6 Einfuhrzölle, Steuern und Zollformalitäten	6
7 Technische und produktspezifische Konformität	7
8 Logistik und kommerzieller Eintritt	8
9 Quellen	10

Lesen dieses Berichts

Die Daten behalten den angegebenen Zeitraum, die Währung und den Messumfang bei.
ExpandOcean Views interpretieren die kommerziellen Auswirkungen jedes Analysemoduls.
Quellen sind neben sachlichen Aussagen verlinkt. Datenstichtag: 16 Oktober 2026.

1 Marktstruktur und kommerzieller Kontext

Der deutsche Markt kombiniert eine inländische Kundschaft mit einem europäischen Liefer- und Vertriebsnetz. Der Warenhandelsumsatz mit China erreichte 2025 €251,8 Milliarden, womit China nach kombinierten Exporten und Importen Deutschlands größter Handelspartner ist; die gesamten Warenimporte Deutschlands beliefen sich in jenem Jahr auf €1,362 Billionen.[1] Hersteller kaufen über Beschaffungsteams und technische Qualifizierungsverfahren; Großhändler und Fachdistributoren bündeln Nachfrage; Einzelhändler und Marktplätze bedienen Endkunden. Die Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr in einem EU-Mitgliedstaat verleiht Waren den zollrechtlichen Status von Unionswaren und erlaubt ihre Verbringung innerhalb der Union, vorbehaltlich der einschlägigen Produktvorschriften.[2]

Zur Identifizierung von Käufern ist zwischen dem rechtlichen Importeur, dem entscheidungsbefugten Einkäufer und dem Kanal zu unterscheiden, der die Ware verkauft oder einbaut. Zielgerichtet sind identifizierbare deutsche Importeure, Distributoren und Hersteller entsprechend ihrer Rolle in der Kette; qualifizieren Sie dann, wer die Lieferantenaufnahme, Spezifikation und Lieferung kontrolliert. Messen, Handelskammern und von der EU geförderte Matchmaking-Programme sind anerkannte Wege für Geschäftskontakte.[2] Deutschsprachige Dokumentation und ein lokaler Importeur, der Marktpflichten erfüllen kann, sind praktische Vorteile, aber kein Beleg für garantierte Konversion.

ExpandOcean View

Priorisieren Sie die Einkaufsrolle, nicht die Länderkennzeichnung

Deutschlands €1,362 Billionen bei Warenimporten und seine €251,8 Milliarden im bilateralen Warenumsatz mit China beschreiben breite Handelsströme, nicht die adressierbare Nachfrage für einen einzelnen Anbieter. Behandeln Sie jeden Interessenten als eigenen Beschaffungsweg: Bestätigen Sie, ob er direkt importiert, über einen Großhändler kauft oder Komponenten über einen Hersteller spezifiziert. Diese Qualifikation verhindert, dass das Landesskalenniveau mit einer Leadliste oder Verkaufschance verwechselt wird.

2 Makro Kaufkraft und Finanzlage

Die Wirtschaft kehrte 2025 zu leichtem realem Wachstum zurück: Das preisbereinigte BIP stieg um 0,2% nach zwei Rezessionsjahren, während die realen Konsumausgaben der privaten Haushalte um 1,4% zunahmen.[3] Diese Zahlen deuten auf anhaltende Aktivität im Konsumentenmarkt, aber auf ein vorsichtiges Investitionsklima der Unternehmen hin. Die Bruttoanlageinvestitionen fielen um 0,5%; Investitionen in Maschinen und Anlagen sanken um 2,3%, und die Bauinvestitionen gingen um 0,9% zurück.[3] Die Bruttowertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe fiel um 1,3%, während Handel, Verkehr, Beherbergung und Gastgewerbe um 1,2% zulegten.[3] Ein Beschaffungsgespräch, das auf Kostenreduktion, verlässlicher Nachschubversorgung oder operativer Kontinuität abzielt, entspricht diesen Bedingungen eher als eines, das auf breiter Kapazitätserweiterung beruht.

Die Zahl der Erwerbstätigen in Deutschland lag 2025 im Jahresdurchschnitt bei 46,0 Millionen.[3] Die Verbraucherpreisinflation lag im September 2026 gegenüber dem Vorjahresmonat bei 3,3%, wobei Energiepreise ein wesentlicher Treiber waren.[4] Diese Größen sind keine direkten Indikatoren für Unternehmenskredite oder Käuferbudgets. Deutschland verwendet den Euro; eine Transaktion von China nach Deutschland sollte Währung, Incoterm, Zahlungsmeilensteine sowie die Verantwortlichkeit für Bank-, Fracht- und Zollkosten in einem schriftlichen Angebot und Vertrag ausweisen.

ExpandOcean View**Machen Sie die Business-Case-Argumentation robust gegen schwache Investitionen**

Die realen Konsumausgaben der privaten Haushalte stiegen 2025, während die Investitionen in Ausrüstung und Bau schrumpften; daher variiert das Nachfragesignal je nach Kundentyp. Trennen Sie Ersatz- und Betriebsankäufe von diskretionären Kapazitätsprojekten und fragen Sie, welcher Haushaltszyklus und welche Genehmigungsschwelle jeweils gelten. Die Verbraucherpreisinflation von 3,3% im September gegenüber dem Vorjahresmonat ist kein Prognosewert und kein Index für Geschäftskosten. Gültigkeit von Angeboten, Währungsklauseln und Landed-Cost-Szenarien sollten deshalb explizit sein und nicht aus einer einzigen makroökonomischen Kennzahl abgeleitet werden.

3 China-Angebot und Beschaffungswettbewerb

Die Position Chinas ist bereits strukturell wichtig: Der bilaterale deutsche Warenhandel belief sich 2025 auf €251,8 Milliarden, ein Anstieg von 2,1% gegenüber dem Vorjahr.[1] Im ersten Halbjahr 2026 blieb China Deutschlands größter Handelspartner nach Warenumsatz mit €125,5 Milliarden, vor den USA (€123,7 Milliarden) und den Niederlanden (€109,3 Milliarden).[5] Zur Einordnung meldet Destatis saison- und kalenderbereinigte deutsche Warenimporte aus China in Höhe von €124,1 Milliarden von Januar bis August 2026, 10,1% über dem gleichen Zeitraum 2025.[6] Es handelt sich um einen Indikator für ein Teiljahr und er darf nicht so verglichen werden, als wäre er ein Gesamtjahreswert.

Einkäufer vergleichen bestehende chinesische Bezugsquellen, EU-Lieferanten, sonstige internationale Anbieter und Händler. Ihre Bewertung kann Landekosten, Produktdokumentation, Qualitätskonstanz, Rückverfolgbarkeit, Lieferzeit, Garantieabwicklung und Kommunikation umfassen. Chinesische Exportstatistiken sind eine separate Spiegelgröße und dürfen nicht durch Deutschlands importseitige Zollaufzeichnungen ersetzt werden. Die praktische Chance besteht darin, Beschaffungslücken zu identifizieren — etwa Diversifizierung von Lieferanten, Bedarf an koordinierter Lieferantenkommunikation oder dokumentierte Durchführung von Sendungen — ohne anzunehmen, ein Einkäufer werde allein wegen des Preises wechseln.

ExpandOcean View

Im Wettbewerb um Einkaufshemmnisse konkurrieren, nicht um China-Schlagzeilen

Die deutschen Handelsstatistiken bestätigen umfangreiche China-bezogene Handelsströme, aber sie können nicht sagen, welche einzelnen Firmen einen neuen Lieferanten suchen oder welche Produktspezifikationen veränderbar sind. Sie zeigen jedoch, dass Beschaffung mit Ursprung China dem Markt vertraut ist, was die Bedeutung der Differenzierung jenseits von Herkunft und Angebotspreis erhöht. Strukturieren Sie die Ansprache um die derzeitige Lieferantenstruktur des Käufers, Zuverlässigkeitsanforderungen, Transparenz der Landekosten und Qualifikationsschritte. Dieser Ansatz prüft einen konkreten Wechselgrund statt bilaterales Handelsvolumen als Beleg für unbefriedigte Nachfrage zu behandeln.

4 Digitale Kanäle und Zahlung

Digitale Discovery sollte die Account-Qualifikation unterstützen, nicht ersetzen. Eine sinnvolle Reihenfolge ist, Importeure und Händler nach Sektor und Rolle zu kartieren, deren öffentliche Produktportfolios und Lieferantenanforderungen zu prüfen und dann relevante Einkaufs- oder Category-Ansprechpartner mit einem prägnanten, für den deutschen Markt geeigneten Leistungs- und Compliance-Paket anzusprechen. Messen und kammergestützte Kontakte können direkte Ansprache ergänzen und einen Rahmen für technischen sowie kommerziellen Follow-up bieten.^[2] Für konsumorientierte Kanäle sind Online-Präsenz und Marktplatzzugang von Großhandelsbeschaffung zu unterscheiden: Letztere kann Lieferantenregistrierung, Produktdaten, lokalsprachlichen Support, Retouren- und Servicevereinbarungen erfordern.

Zahlungsverhalten ist gemischt. In der Bundesbank-Studie 2025 waren 55% der erfassten Alltagskäufe bargeldlos und 45% nutzten Bargeld; Debitkarten machten 26% der Zahlungsvorgänge aus, mobile Zahlungen 10% und E-Zahlverfahren 6%.^[7] Das sind Anteile von Point-of-Sale-Verbraucherkäufen, nicht B2B-Abrechnungstatistiken. Die Studie berichtet außerdem, dass PayPal etwa 86% der E-Zahlverfahren in ihrer Messung ausmachte, was die Verbraucher-Vertrautheit mit diesem Kanal unterstreicht, aber keinen B2B-Einsatz belegt. Für kommerzielle Konversionen vereinbaren Sie Überweisungsbedingungen, Kreditrisiko, Anzahlungen, dokumentarische Anforderungen und Rechnungswährung mit dem Kontrahenten; schließen Sie niemals von Verbraucher-Checkout-Trends auf eine akzeptable B2B-Methode.

ExpandOcean View

Digitale Reichweite nutzen, um ein qualifiziertes Gespräch zu verdienen

Die Zahlungsstruktur der Bundesbank ist für das erwartete Erlebnis im Einzelhandel relevant, sagt aber nicht, wie deutsche Unternehmen Lieferantenrechnungen begleichen. Nutzen Sie digitale Kanäle, um Vertrauen und Verbindlichkeit sichtbar zu machen: klare Firmenidentität, deutschsprachige kommerzielle Informationen, responsive Kontaktwege, nachverfolgbare Angebote und die Fähigkeit zum Austausch technischer Unterlagen. Führen Sie dann einen qualifizierten Käufer in eine dokumentierte B2B-Zahlungsdiskussion. Diese Unterscheidung verhindert, Verbraucherzahlungspräferenzen eins zu eins auf Großhandelsbedingungen zu übertragen und richtet digitale Bemühungen auf die Details, die die Prüftiefe auf Käuferseite reduzieren.

5 Industrielle und sektorale Nachfragemechanismen

Die industrielle Käuferbasis Deutschlands ist groß, aber ihre Entwicklung 2025 war uneinheitlich. Die Bruttowertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe sank um 1,3%, wobei die Automobil- und Maschinenbauproduktion Rückgänge verzeichnete und energieintensive Sektoren schwach blieben.^[3] Im Gegensatz dazu stiegen die Warenimporte 2025 real um 5,1%; Destatis nannte höhere Importe von Maschinen, elektrischen Erzeugnissen, Pharmazeutika und Lebensmitteln.^[3] Daraus folgt, dass Nachfrage anhand des Produktionsplans des Käufers, des Lagerbestands, der Lieferantenqualifikation und der Importhistorie beurteilt werden muss, statt sie aus einem Sektorlabel abzuleiten.

Die Bruttowertschöpfung im Bauwesen fiel um 3,6% in 2025., während die Bauingenieur-Aktivität besser abschnitt, mit leichten Verbesserungen bei Neubau und Reparatur von Straßen, Bahnlinien und Energienetzen gegenüber dem Vorjahr.[3] Dieser Kontrast ist relevant bei der Ansprache von Auftragnehmern, projektbezogenen Lieferketten und Industriehändlern: Projektbezogene Beschaffung kann öffentlichen Investitionsplänen, technischen Ausschreibungsanforderungen und Liefermeilensteinen folgen statt Konsumnachfrage. Handel, Verkehr, Beherbergung und Gastronomie wuchsen um 1,2% und der Einzelhandel trug zum Anstieg bei.[3] Für jeden Sektor sollte die Erst-Discovery die Entscheidungseinheit, anwendbare Qualitäts- und Sicherheitsnormen, Lieferrhythmus, vorhandenen Kanal und die für Onboarding erforderlichen Nachweise klären.

ExpandOcean View

Sektorstatistiken in einen Einkaufs-Trigger übersetzen

Die 2025-Sektorenaufteilung mahnt vor generellen Aussagen wie „Die deutsche Industrie wächst“ oder „Der Bau erholt sich“. Die Befunde zeigen stattdessen Schrumpfung in der verarbeitenden Industrie und im Bauwesen bei gleichzeitigem Wachstum in handelsnahen Dienstleistungen und einer relativen Verbesserung im Tiefbau. Verwenden Sie diese Aggregatzahlen, um auszuwählen, wen Sie interviewen, und prüfen Sie dann den aus Käufersicht relevanten Auslöser: Ersatzbeschaffung, Projektausschreibung, Lagerauffüllung oder Produktionssicherung. Sektordaten verengen die Suche; Beschaffungspläne, Spezifikationen und Onboarding-Anforderungen bestimmen, ob ein Gespräch konvertieren kann.

6 Einfuhrzölle, Steuern und Zollformalitäten

Deutschland wendet den gemeinsamen Zolltarif der EU auf Einfuhren von außerhalb der Union an; der konkrete Zollsatz hängt von der Tarifklassifikation, dem Ursprung und produktspezifischen Maßnahmen ab. Ermitteln Sie einen präzisen HS/CN-Code und prüfen Sie für das Produkt, chinesischen Ursprung, Zollsatz, Beschränkungen und etwaige handelsabwehrrechtliche Maßnahmen das EU-TARIC oder das Access2Markets-Tool, bevor Sie ein Angebot erstellen.[2][8] Waren chinesischen Ursprungs erhalten nicht automatisch einen Präferenzzoll nur weil sie über einen chinesischen Lieferanten bezogen werden; eine Präferenzbehandlung, sofern anwendbar, ist an die berechnete Herkunft und die jeweilige Maßnahme sowie den erforderlichen Nachweis gebunden. Wenden Sie keinen generischen Zollprozentsatz auf eine Sendung an, ohne sie zu klassifizieren.

Die deutsche Einfuhrumsatzsteuer beträgt allgemein 19%, mit einem ermäßigten Satz von 7% für ausgewählte Waren, wie vom deutschen Zoll angegeben.[9] Bei gewerblichen Einfuhren wird die Einfuhrumsatzsteuer auf den Zollwert zuzüglich Zoll und, bei akzisenpflichtigen Waren, der jeweils anfallenden Verbrauchsteuer berechnet; der Zollwert umfasst nach den Hinweisen des deutschen Zolls die vollständigen Frachtkosten bis zum Inlandbestimmungsort.[9] Alle gewerblichen Sendungen unterliegen der Einfuhrsteuer gemäß der zitierten Postsendungsanweisung, die keinen gewerblichen Tarifplan darstellt. Importeur und Exporteur sollten vereinbaren, wer als Einführer im Register auftritt und wer Zollabwicklung, Steuern, Speditions- und Lieferkosten übernimmt.

EU-Importeure benötigen in der Regel eine EORI-Nummer, eine Zollanmeldung und je nach Ware Rechnungen, Beförderungsdokumente, Ursprungsnachweise, Lizenzen, Prüfergebnisse oder Inspektionszertifikate.[2] Ein Nicht-EU-Lieferant sollte nicht davon ausgehen, er könne automatisch als deutscher Einführer auftreten; Einfuhrberechtigung, Niederlassung und Vertretung sind entsprechend der Transaktionsstruktur und den Hinweisen der nationalen Behörden zu prüfen.[2]

ExpandOcean View

Preisgestaltung: klassifizierte, dokumentierte Landed Cost

Für Deutschland beginnt ein belastbares Angebot mit der Klassifikation und der gewählten Transaktionsstruktur des Importeurs, nicht mit einer pauschalen Aussage „Zoll enthalten“. Der EU-Tarif ist in den Mitgliedstaaten einheitlich, während die Umsatzsteuer eine deutsche Nationalsteuer ist und die Anspruchsvoraussetzungen für einen ermäßigten Steuersatz produktspezifisch sind. Machen Sie Zolltarifnummer, deklarierte Herkunft, Frachttannahmen, Zollvertretung und Steuerverantwortung im Angebotsablauf explizit. Das verschafft dem Käufer eine vergleichbare Landed-Cost-Basis und reduziert das Risiko, dass ein niedriger Ab-Werk-Preis eine Zoll- oder Steuerüberraschung verdeckt.

7 Technische und produktspezifische Konformität

EU-Vorschriften regeln viele Produktsicherheits- und Marktzugangsanforderungen in Deutschland; die Durchsetzung erfolgt durch nationale Behörden. Die CE-Kennzeichnung ist nur für Produkte zwingend, die von speziellen harmonisierten EU-Rechtsvorschriften erfasst sind, die sie vorschreiben; sie darf nicht auf andere Produkte angebracht werden. Der Hersteller – einschließlich eines Unternehmens, das ein Produkt herstellen lässt und unter eigenem Namen oder Marke verkauft – ist verantwortlich für die anzuwendende Konformität, die technische Nachweise und die Konformitätserklärung. Importeur und andere Wirtschaftsakteure haben ebenfalls rollenbezogene Pflichten.[10] Bestimmen Sie die zutreffende Rechtslage und die Konformitätsbewertung vor Produktion oder Versand; ein generisches Zertifikat eines Lieferanten ersetzt nicht die geforderten Nachweise.

Wenn nach anwendbarer Rechtsvorschrift eine benannte Stelle erforderlich ist, muss diese für genau diese Bewertung zugelassen sein; wo eine Selbstbewertung zulässig ist, bleiben die korrekte technische Dokumentation und die Erklärung unerlässlich.[10] Die EU-Leitlinien legen fest, dass die unterstützenden Erklärungen und die technische Dokumentation mindestens 10 Jahre nach dem Inverkehrbringen des Produkts aufzubewahren sind.[10] Verbraucherprodukte, die nicht der CE-Kennzeichnungspflicht unterliegen, fallen dennoch unter die allgemeinen Produktsicherheitsregeln. Je nach Produktart können zusätzliche Vorschriften für Chemikalien, elektrische Ausrüstung, Maschinen, Spielzeug, Lebensmittelkontakt, Batterien, Kennzeichnungen oder beschränkte Stoffe gelten.

Auch die Verpackungspflichten in Deutschland sind zu beachten. Die Zentrale Stelle Verpackungsregister (ZSVR) beschreibt Registrierungs- und Systembeteiligungspflichten für Hersteller von Verpackungen, die dem Verpackungsgesetz unterliegen; Importeure können je nach vertraglicher und Lieferregelung in die verantwortliche Herstellerdefinition fallen.^[11] Bestätigen Sie die aktuelle LUCID-Registrierung, den Verpackungstyp und die Systemteilnahmeposition beim deutschen Importeur oder einem qualifizierten Compliance-Berater, bevor verpackte Waren in Verkehr gebracht werden. Produkt- und Verpackungskonformität sind getrennte Arbeitsstränge.

ExpandOcean View

Betrachten Sie Konformitätsnachweise als ein Conversion-Asset

In Deutschland ist Compliance nicht einfach eine nachträgliche Aufforderung zur Vorlage von Dokumenten: Die Bereitschaft eines Importeurs, einen Lieferanten aufzunehmen, kann davon abhängen, ob vor dem Versand geltende technische Unterlagen, Produktrollen und Verpackungspflichten klar sind. Stärken Sie die Käufer-Discovery, indem Sie fragen, welche Partei rechtlich Hersteller, Importeur und verpackungsverantwortlicher Wirtschaftsakteur ist, und ordnen Sie dann jede Verpflichtung einem benannten Nachweis und einem Verantwortlichen zu. Die genaue CE-Abgrenzung ist wichtig: Sie gilt nur für die erfassten Produktkategorien, während andere Sicherheitsvorschriften weiterhin relevant bleiben. Eine disziplinierte Nachweisübergabe ist glaubwürdiger als ein pauschales Compliance-Versprechen.

8 Logistik und kommerzieller Eintritt

Deutschlands zentrale Lage in der EU macht es zu einem potenziellen Distributions- und Zollzugangspunkt für regionale Lieferketten, doch die Routenwahl sollte sich nach Bestimmungsort, Sendungsgröße, Servicelevel und Käuferanforderungen richten. Hamburg, Deutschlands großer Seehafen, ist ein relevantes Gateway; die Binnenauslieferung, Schienen- oder Straßentransporte und Abfertigungsvereinbarungen bestimmen die gesamte Transitzkette. Der Vertrag sollte die Incoterm-Version und den benannten Ort präzise festlegen, die Transportversicherung, Export- und Importabfertigung, Liegegeld und Zielkosten zuweisen und angeben, wer die Zolldaten liefert. Bei FOB übernimmt der Käufer Transport- und Versicherungsverantwortung nach dem Verladehafen; bei CIF zahlt der Verkäufer Fracht und Versicherung bis zum Bestimmungshafen, während der Risikoübergang durch die Incoterm-Regeln bestimmt wird.^[2]

Für nachhaltige Konversion verwenden Sie einen gestuften, kommerziellen Pfad: identifizieren Sie einen Entscheidungsträger; verifizieren Sie die Kanal- und Importrolle des Unternehmens; tauschen Sie Spezifikationen und Compliance-Unterlagen aus; vereinbaren Sie Muster oder Bewertungen, falls angebracht; kalkulieren Sie Angebote auf dokumentierter Landed-Cost-Basis; und definieren Sie Service-, Nachbestell-, Mängel- und Änderungssteuerungsprozesse. Durchlaufzeiten, Sicherheitsbestände und Zahlungsbedingungen sollten käuferspezifisch sein, ohne implizite Zusicherung einer Marktakzeptanz.

ExpandOcean View**Einstieg um Reproduzierbarkeit herum gestalten**

Deutschland kann sowohl als einzelnes Bestimmungsland als auch als Knotenpunkt in einer breiteren EU-Distributionskette fungieren, doch das Logistik- und Handelsmodell ändert sich mit dem benannten Käufer, Importeur und Lieferort. Klären Sie, ob ein Interessent Hafenzustellung, ein deutsches Lager, Direktlieferung an eine Fabrik oder Weiterverteilung wünscht, bevor Sie Frachtangebote vergleichen. Genaue Incoterm-Benennung, Dokumenteneigentum und ein Plan für Ausnahmen helfen, eine Erstbestellung in einen wiederholbaren Prozess zu überführen. Die Nachweise stützen einen strukturierten Eintrittsweg, keine Prognose von Verkäufen oder die Behauptung, ein Gateway sei für jede Sendung optimal.

9 Quellen

Messhinweis. Die Zollstatistik des Destatis berichtet über deutsche Warenimporte; bilateraler Umsatz ergänzt Exporte und Importe. 2026-Zahlen sind Teiljahres- oder monatliche Ist-Werte wie angegeben und keine Jahresend-Summen. Das reale BIP und Sektor-Wachstumsraten sind preisbereinigt. Verbraucher-Zahlungsanteile beschreiben beobachtete Verbraucherkäufe, nicht gewerbliche Abrechnungen. Produktzölle und Compliance hängen von der Einreihung, dem Ursprung, dem Produkt und dem verantwortlichen Wirtschaftsakteur ab.

Für eine Beschaffungsdiskussion mit Schwerpunkt Deutschland [kontaktieren Sie ExpandOcean](#).

- [1] [China ist wieder Deutschlands wichtigster Handelspartner in 2025](#)
- [2] [Leitfaden zum Import von Waren in die EU](#)
- [3] [Bruttoinlandsprodukt steigt um 0,2% in 2025](#)
- [4] [Verbraucherpreisindex - Statistisches Bundesamt](#)
- [5] [Deutsche Exporte in der ersten Hälfte von 2026](#)
- [6] [Exporte im August 2026](#)
- [7] [Zahlungsverhalten in Deutschland in 2025](#)
- [8] [Access2Markets - Europäische Kommission](#)
- [9] [Bewertung von Steuern und sonstigen Abgaben auf Postsendungen](#)
- [10] [CE-Kennzeichnung](#)
- [11] [Verpackungsregister LUCID - ZSVR](#)