

## US-ZÖLLE

# Ein ziemlich schmutziger Deal

Die vom US-Präsidenten erhobenen Einfuhrzölle in Höhe von 15% auf sämtliche EU-Produkte treffen auch die Druckindustrie. Die Schweiz ist sogar mit Einfuhrzöllen von 39% konfrontiert. Maschinenbauer, Papierproduzenten, Softwareanbieter und Hersteller von Consumables bewegen sich ohnehin schon in einem herausfordernden Marktumfeld, sehen sich jetzt aber zudem schuldlos dem geopolitischen Machtpoker der TRUMP-Administration ausgesetzt. Ihre Einschätzung und Reaktion.

Von Klaus-Peter Nicolay

Es ist müßig darüber zu diskutieren, ob der Zoll-Deal zwischen den USA und der EU vom 27. Juli 2025 wirklich das Optimum war, was herauszuholen war, ob er schlecht verhandelt war oder ob es sich um eine Erpressung beziehungsweise Demütigung angesichts der fragwürdigen Methoden des US-Präsidenten handelte. Fest stehen jetzt jedenfalls 15% auf alle

Güter aus Europa – 0% auf Waren aus den USA. Außerdem soll die EU große Mengen an Energie für 750 Mrd. US-Dollar in den USA kaufen, 600 Mrd. \$ in den Vereinigten Staaten investieren (ob die Summen je fließen werden, steht in den Sternen) und anerkennen, dass bestimmte US-Rohstoffe kein relevantes Entwaldungsrisiko darstellen und so Handelshemmnisse durch die EU-Entwaldungsverordnung vermieden werden. Ein ziemlich schmutziger Deal.



Oder doch nicht? Noch ist die am 21. August 2025 veröffentlichte gemeinsame Erklärung (Joint Statement) nicht rechtsverbindlich. Sie legt vorerst einen politischen Rahmen und einen Verhandlungsfahrplan fest, der durch Gesetze und Verordnungen von beiden Seiten umgesetzt werden muss, um bindend zu werden. Aber die Angst einiger Unternehmer ist ja nicht unberechtigt, dass der US-Präsident aus irgendwelchen unerfindlichen Gründen weitere Zölle erhebt, wie es die Schweiz erleben musste und dass er sich über Verträge hinwegsetzt.

Denn für die Schweiz hatte DONALD TRUMP zum Nationalfeiertag Anfang August mehr oder weniger aus heiterem Himmel Zölle von 39% angekündigt, weil er die Verhandlungen platzen ließ. Eine Katastrophe für die Exportnation Schweiz, denn vorher galten Zölle von 2,5%.

Ein gutes Geschäft ist der sogenannte Zoll-Deal für die EU aber auch nicht angesichts des bisherigen Basiszoll von 3,2%. Trotzdem wollen uns einige europäische Politiker diese fragwürdige Einigung als das politisch machbare Maximum und damit als gute Nachricht verkaufen, da zurzeit nicht mehr möglich gewesen wäre.

.....  
*Druckmarkt, Grafische Revue*  
 und *Druckmarkt Schweiz*, drei  
 meinungsstarke Magazine  
 der D/A/CH-Region, ver-  
 folgen seit Jahren die Ent-  
 wicklungen in der grafi-  
 schen Branche und berich-  
 ten regelmäßig in ihren na-  
 tionalen Ausgaben. Was die  
 Redaktionen zurzeit be-  
 wegen und diskutieren, ist  
 die aktuelle Zollpolitik der  
 TRUMP-Administration, die  
 natürlich auch Einfluss auf  
 die Druckindustrie hat.

Wir haben einige der gro-  
 ßen und international ak-  
 tiven Hersteller von Ma-  
 schinen, Geräten und Con-  
 sumables befragt. Unser  
 Fragebogen wurde von ei-  
 nigen Unternehmen voll-  
 ständig beantwortet, ande-  
 re schickten uns nur kurze  
 Statements, andere wollten  
 sich gar nicht öffentlich zu  
 dieser Thematik äußern. Im  
 Artikel können Sie die auf-  
 schlussreiche Zusammen-  
 fassung der Statements le-  
 sen.  
 .....

Doch statt Erleichterung oder Planungssicherheit bereitet der Zoll-Deal den deutschen Unternehmen zusätzliche Sorgen. Denn nach einer Umfrage der *Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK)* erwarten 58% der Unternehmen in Zukunft weitere Belastungen; bei Unternehmen mit direktem US-Geschäft sind es gar 74%. Nur 5% der befragten Betriebe rechnen mit positiven Effekten. Doch für die Mehrzahl der Unternehmen beschert die Vereinbarung neben höheren Zolltarifen zusätzliche Belastungen wie mehr Bürokratie und eine sinkende Wettbewerbsfähigkeit in den USA.

### Welche Konsequenzen haben die Zölle auf das Exportgeschäft?

Doch wie hart ist die druckende Industrie von diesen Zöllen wirklich betroffen? Davon abgesehen, dass die Druckereien darunter leiden werden, dass Unternehmen in Deutschland aus Spargründen wieder die Werbe- und Marketings-Budgets zusammenstreichen werden, sind einige Druckereibetriebe auch direkt betroffen. Der *Bundesverband Druck und Medien (BVDM)* weist in seinen jüngsten Zahlen über die deutsche Druck- und Medienwirtschaft Exporte von etwas mehr als 180 Mio. Euro in die Vereinigten Staaten im Jahr 2024 aus. Das sind immerhin 4% des Exportes.

### Von den Zöllen betroffene Unternehmen werden sicherlich ihre strategische Ausrichtung im US-Geschäft überdenken.

Allerdings könnten die Auswirkungen auf den Außenhandel der deutschen Druckindustrie durch das EU-US-Zollabkommen doch nicht ganz so gravierend ausfallen, wie es auf den ersten Blick erscheint. Denn Mitte September gab der *BVDM* bekannt, dass von dem einheitlichen Zoll von 15% zwar auch Printprodukte betroffen seien – jedoch mit Ausnahme von Übungsheften, Büchern, Zeitungen, Malbüchern, Notendruckern, Karten, Plänen, Werbematerialien und Katalogen. Aber was bleibt denn dann noch? Visitenkarten. Aber wer in den USA bestellt Visitenkarten in der EU oder der Schweiz? Und wenn doch, zahlt er auch den Zoll-Aufschlag.

Vom Verband *Die Papierindustrie* erhielten wir auf Anfrage ein kurzes Statement und zwei aussagekräftige Zahlen. Danach liegt der Anteil der US-Exporte an den gesamten Exporten der deutschen Papierindustrie bei 2,7%. Und der Exportanteil grafischer Papiere in die USA an den Gesamtexporten der deutschen Papierindustrie beträgt 1,7%. Demnach ist nur ein relativ kleiner Anteil des Exports der deutschen Papierindustrie betroffen. »Aufgrund der US-Zölle und der noch anhaltend unsicheren Situation werden die betroffenen Unternehmen aber sicherlich ihre strategische Ausrichtung im US-Geschäft überdenken«, teilt der Verband mit.

Auch der Export von Farben und Lacken in die USA hält sich offenbar in Grenzen. Für das Jahr 2024 errechnet sich nach der Statistik des *Verband der deutschen Lack- und Druckfarbenindustrie* ein Exportanteil von 2,0% in die USA. Da Druckfarben aber nur eines von insgesamt 14 Segmenten der Lack- und Farbenindustrie mit einem Anteil von 13% an der gesamten hergestellten Lacken und Farben sind, liegt der Exportanteil vernachlässigbar klein im Promillebereich.

>

Auf Ausnahmen oder zu geringe Exportquoten kann sich *ECO3*, der international aktive Hersteller von Druckplatten, CtP-Systemen, Geräten und weiteren Consumables, nicht berufen. Das Unternehmen produziert seine Druckplatten auf drei Kontinenten (unter anderem auch in Wiesbaden) und ist einer der drei großen Druckplattenhersteller, der natürlich auch in die Vereinigten Staaten exportiert.



GUY DESMET, Global Head of Strategy & Marketing bei *ECO3*, beantwortet die Frage nach den Konsequenzen der Zölle auf das Exportgeschäft unmissverständlich und deutlich: »Sofern weitere Verhandlungen zwischen den Regierungen Europas und den USA nicht zu einer Korrektur der aktuellen Zollsituation führen, ist mit negativen Auswirkungen auf die Exporte in die USA zu rechnen.«

**Welche Konsequenzen haben die Zölle für das Exportgeschäft der Druckmaschinenhersteller? Es geht ja nicht nur um Neumaschinen, sondern auch um Ersatzteile.**

»Die USA sind für *Heidelberg* ein wichtiger und traditionell großer Markt. Wir spürten hier seit der Verhängung erster Zölle durch die US-Administration eine gewisse Verunsicherung und Investitionszurückhaltung. Verstärkt wird dies durch die geschwächte Kaufkraft durch den schwachen Dollar-Kurs gegenüber dem Euro und die Inflation in den USA.«

## Die Leidtragenden der Zoll-Orgie des US-Präsidenten werden die Druckereien sein, von denen möglicherweise 1.000 schließen werden.

Zudem stellt *Heidelberg* fest, dass die Zölle die großen Druckmaschinenhersteller aus Deutschland und Japan gleichermaßen treffen. Insofern gebe es zumindest keine Wettbewerbsverzerrung, da es in den USA keine Hersteller von Offsetdruckmaschinen gibt.



Des Weiteren räumt THOMAS FICHTL, Leiter Unternehmenskommunikation und Pressesprecher von *Heidelberg*, ein: »Wir tätigen die Hälfte unserer Umsatz- und Beschaffungsausgaben auf lokaler Ebene zum Beispiel bei Service und Verbrauchsmaterialien. Daher ist ein erheblicher Teil unseres US-Geschäfts nicht von den Zöllen betroffen, was das Geschäft insgesamt stabilisiert.«

Klar sei aber auch, dass die Zölle von den Kunden getragen werden müssten, so das unmissverständliche Statement von *Heidelberg*. Gleichzeitig gelte es für den Konzern, die Marktchancen in anderen Teilen der

Welt konsequent zu nutzen und so Abhängigkeiten von einzelnen Märkten so gering wie möglich zu halten. »Diesbezüglich schauen wir positiv auf Wachstumsregionen wie Asien und Südamerika.«

Auch *Koenig & Bauer* sieht keine Wettbewerbsverzerrung durch die Zölle. »Sie treffen nicht nur *Koenig & Bauer*, sondern ebenso die wichtigsten Wettbewerber, die überwiegend in Europa ansässig sind. Prinzipiell können die höheren Zölle zu einer Nachfrageeintrübung im US-Markt führen und damit eine Herausforderung für die gesamte Branche darstellen. Inwieweit dieser Nachfragerückgang kompensiert werden kann,



lässt sich derzeit nicht abschließend beurteilen«, bewertet DAGMAR RINGEL, Direktorin Unternehmenskommunikation und Marketing bei *Koenig & Bauer*, die aktuelle Situation mit Blick auf die erhöhten Zölle.

»Zumindest für den nordamerikanischen Ersatzteilmarkt stellen wir aktuell keine negative Entwicklung des Geschäftsvolumens fest. Die Nachfrage unserer Kunden ist ungebrochen stabil. Dennoch steht der nordamerikanische Ersatzteilmarkt unter verstärkter Beobachtung«, so DAGMAR RINGEL. »Die in Folge der Zollkosten gestiegenen Gesamtbetriebskosten für unsere Kunden und deren Weitergabe an die Endverbraucher können mittel- und langfristig zu einer Veränderung der Nachfrage führen«, gibt sich DAGMAR RINGEL diplomatisch.

Aufgrund der für Schweizer Unternehmen mit 39% deutlichen höheren Zölle geht *swissQprint*, der Schweizer Hersteller von Großformatdruckern (Large Format Printing), davon aus, dass kurzfristig weniger Bestellungen aus den USA kommen. »Natürlich verschärft sich auch der Margendruck. Aufgrund dessen ergibt



sich für unsere USA-Kunden auch eine moderate Preiserhöhung, auch für Ersatzteile und Verbrauchsmaterialien«, erläutert PETRA FETTING, Marketing Services & Communication bei der *swissQprint AG*.

**Haben US-amerikanische Druckereien überhaupt eine Alternative, eine moderne Druckmaschine oder eine Hightech-Buchbinderei-Anlage in den USA zu erwerben? Und wie sieht es mit Consumables wie Druckplatten aus? Ist in den USA alles verfügbar?**

»Hersteller von Offsetmaschinen gibt es in den USA nicht. Damit haben unsere Kunden praktisch keine Alternativen. Allerdings betreibt *Heidelberg* im US-Bundesstaat Ohio eine kleine Fabrik für einfache Falzmaschinen. Selbstverständlich prüfen wir zurzeit, ob die weitergehende mittel- bis langfristige Nutzung oder der Ausbau dieser Produktionsstätte künftig ein Vorteil auf dem US-Markt für unsere Kunden und damit auch für uns sein kann«, lässt THOMAS FICHTL durchblicken.

»Gewisse Marktplayer, deren Mutterhaus in den USA ist, werden versuchen, ihre Produkte mit Ursprung USA zu deklarieren, um die Zölle zu umgehen. Dies wird aber wohl eher kleinere Drucksysteme betreffen. Denn die meisten Anbieter von Investitionsgütern für die Druckindustrie produzieren notabene nicht in den USA. Dadurch haben einige Hersteller gegenüber *swissQprint* Marktvorteile, da die Zölle bekanntlich pro Land unterschiedlich sind«, stellt PETRA FETTING fest. In der Tat produzieren viele Wettbewerber aus den USA (man denke nur an *HP*) aus Kostengründen im asiatischen Ausland. Bei Einführung in die USA werden die Produkte entsprechend besteuert.

Woran erkennbar sein mag, wie vernetzt und global die Produktion heutiger Waren und Produkte ist und sich die US-amerikanische Zollpolitik für einen Teil der amerikanischen Unternehmen (die ja angeblich geschützt werden sollen) zu einem Bumerang erweisen könnte.

Das unterstreicht auch die Einschätzung von ECO3-Manager GUY DESMET: »In den USA werden keine sogenannten ›Litho-Aluminiumcoils‹ hergestellt. Darüber hinaus gibt es nur einen einzigen inländischen Hersteller von Aluminium-Offsetplatten, der seinerseits auf importiertes Aluminium angewiesen ist. In

den USA werden Stahl- und Aluminiumimporte allerdings mit Zöllen von bis zu 50 Prozent belegt. Es ist also sehr unwahrscheinlich, dass alle in den Vereinigten Staaten verbrauchten Plattengrößen, Plattendicken, Plattentypen und insbesondere Plattenmengen von Aluminium-Offsetplatten in den USA hergestellt werden können«.

---

## Eine Alternative zu den Produkten und Maschinen aus der EU haben die amerikanischen Druckereien nicht.

---

### Werden sich die Zölle auf das Investitionsverhalten auswirken?

»Das Verhängen von Zöllen bewirkt immer eine gewisse Verunsicherung im Markt«, antwortet THOMAS FICHTL. »Mit der jetzt zustande gekommenen Einigung auf 15 Prozent für Einfuhren aus der EU gibt es jetzt eine gewisse Planungssicherheit.«

>



## Toscana

# Edle Weine der Brüder Davaz.

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



## Graubünden

[www.davaz-wein.ch](http://www.davaz-wein.ch)



»Wir sind daher zuversichtlich, dass aufgrund der Zolleinigung im US-amerikanischen Markt zurückgestellte Investitionsentscheidungen in den nächsten Monaten getroffen werden. Da liegt auch eine Chance, die wir nutzen wollen.«

Einen gewissen Optimismus legt auch *swissQprint* an den Tag, auch wenn die Auswirkungen auf das Investitionsverhalten klar mit »Negativ!« eingeschätzt werden: »Kunden warten mit Entscheidungen, in der Hoffnung, dass sich die Zölle wieder ändern. Aber grundsätzlich hilft die allgemein herrschende Verunsicherung nicht, Entscheidungen für große zukünftige Investitionen zu treffen.« Doch aus Sicht des Unternehmens aus dem Schweizer Rheintal ergeben sich möglicherweise auch positive Effekte. TRUMP, so sei zu hören, plane mit den Zolleinnahmen möglicherweise Wirtschaftsförderungsprogramme, die eventuell eine attraktive verkürzte Abschreibungsdauer beinhalten. »Das könnte für Kunden ein Ansporn sein, mit Investitionen steuerliche Vorteile auszunutzen«, sagt PETRA FETTING.

#### **Haben die Zölle auch Auswirkungen auf das Gebrauchtmaschinen-Geschäft?**

Gebrauchte Druckmaschinen behalten dieselbe Zolltarifnummer wie neue Maschinen und unterliegen daher denselben Einfuhrbestimmungen – beispielsweise einem Importzoll von 15% bei Ursprung in der EU. Die Höhe des US-Zolls richtet sich ausschließlich nach dem Ursprungsland der Maschine, nicht nach ihrem Zustand, klärt Heidelberg auf.

---

## Alle Hersteller werden die zusätzlichen Kosten durch die US-Zölle an ihre Kunden weitergeben.

---

»Allgemein sind *swissQprint*-Gebrauchtmaschinen gefragt und zeichnen sich durch hohe Werterhaltung aus. Dieses Geschäft ist allerdings stark vom Neumaschinengeschäft abhängig«, betont PETRA FETTING.

#### **Haben mögliche Absatzrückgänge in den USA eventuell Konsequenzen für die Produktion und die Beschäftigten in Europa?**

Die Frage, ob die Zölle und ein möglicher Absatzrückgang direkt Auswirkungen auf die Beschäftigung in europäischen Fabriken haben, wird von ECO3 wie folgt eingeschätzt: »Ob es zu einem Absatzrückgang kommt, ist derzeit schwer einzuschätzen. Sollte das Exportvolumen in die USA jedoch drastisch zurückgehen, könnte dies möglicherweise Auswirkungen auf

die Beschäftigung in den Fabriken haben, die zuvor Offsetplatten für den US-Markt hergestellt haben. Derzeit ist es jedoch noch zu früh, um eine verlässliche Einschätzung abzugeben.«

#### **Und sind für die US-Druckindustrie negative Auswirkungen zu erwarten?**

Doch GUY DESMUT weist auf eine andere Problematik hin: »Die Zölle können vom Hersteller nicht aufgefangen werden und müssen zwangsläufig an die Kunden weitergegeben werden.

Infolgedessen ist mit erheblichen negativen Auswirkungen für die US-Druckindustrie zu rechnen – eine Sorge, die auch mehrere große Druckunternehmen gegenüber der US-Regierung geäußert haben.«

Stimmen aus den USA bestätigen das. Die US-Zollpolitik könnte die Druckindustrie in den USA erheblich treffen mit potenziellen Auswirkungen in Höhe von mehreren zehn Milliarden Dollar, glaubt das US-Marktforschungsinstitut *Smithers*.

Aus einem entsprechenden Whitepaper geht hervor, dass der US-Druckmarkt bis 2030 aufgrund von Zöllen einen weiteren Rückgang von 6,4% verzeichnen könnte, was die Schließung von mehr als 1.000 Unternehmen zur Folge hätte.

Den Daten des *US Census Bureau* (die US-amerikanische Behörde für die Erhebung und Bereitstellung von Daten über die Bevölkerung, Unternehmen und die Wirtschaft) zufolge gab es in den Vereinigten Staaten im Jahr 2023 schätzungsweise 18.800 Druckereien (im Jahr 2000 waren es noch etwa 68.600). Das hieße, dass nun wiederum rund 5,5% der Druckereien aufgrund der erhöhten Zölle wegfielen.

#### **Welche Maßnahmen haben Sie bereits ergriffen, um auf die neuen Zölle zu reagieren?**

Heidelberg lotet nach Aussage von THOMAS FICHTL im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben alle Möglichkeiten aus, um Zölle oder Handelshemmnisse abzumildern.

»Wir stehen in engem Kontakt mit unseren Kunden und arbeiten kontinuierlich mit ihnen zusammen, um herauszufinden, wie wir ihre Bedürfnisse am besten unterstützen können«, betont GUY DESMUT. »Allerdings sind die Möglichkeiten für ECO3 in dieser Situation begrenzt, da es aufgrund der bereits bestehenden Überkapazitäten auf dem Weltmarkt wirtschaftlich nicht rentabel ist, Produktionskapazitäten in den USA aufzubauen.«

*swissQprint* hat moderate Preiserhöhungen vorgesehen, evaluiert neue Absatzmöglichkeiten und verstärkt den Fokus auf andere Märkte. »Unser Kommitment zum USA-Markt und unseren Kunden in den USA bleibt aber in jedem Fall bestehen. Wir denken langfristig und werden unseren Kunden so gut wie möglich helfen, die aktuelle Situation zu meistern«, bekräftigt

tigt PETRA FETTING. »Die begonnenen Bautätigkeiten für ein eigenes Gebäude im Raum Chicago – Investitionen von mehreren Millionen US-Dollar – werden wie geplant fortgesetzt und bis im Frühjahr 2026 abgeschlossen sein.«

Koenig & Bauer hat einen proaktiven, mehrstufigen Ansatz gewählt, um die finanziellen Auswirkungen der Zölle zu steuern und die Profitabilität des US-Geschäfts zu sichern. Dazu zählt DAGMAR RINGEL einmal gezielte Preisanpassungen, um die gestiegenen Zollkosten zu kompensieren. »Wir geben die zusätzlichen Kosten zielgerichtet an den Markt weiter. Diese Maßnahme ist notwendig, um unsere Margen zu schützen. Zudem sind wir dabei, unsere Lieferketten zu optimieren, indem wir aktiv prüfen, welche Ersatzteile wir direkt von qualifizierten Lieferanten in den USA beziehen können. Diese Lokalisierung der Beschaffung reduziert nicht nur die Zollbelastung, sondern verkürzt auch die Transportwege und erhöht unsere Flexibilität vor Ort.« Und drittens habe ein vorausschauendes Bestandsmanagement durch vorgezogene und strategisch geplante Lagerbestellungen geholfen, einen erheblichen Teil der initialen Zollbelastungen abzufedern.

### Morgen schon wieder Makulatur?

Zünd ist grundsätzlich sehr zurückhaltend mit der Kommunikation von Unternehmenszahlen, da man als Schweizer Familienunternehmen nicht berichtspflichtig ist. Doch bei einem Exportanteil von knapp 30% beschäftigt die aktuelle US-Zollpolitik das Unternehmen natürlich sehr, wurde uns von DANIEL BISCHOF, Corporate Communications bei der Zünd Systemtechnik AG, versichert.



## Die Frage ist, wie schnell sich die aktuellen Rahmenbedingungen bei den Launen des US-Präsidenten wieder ändern werden.

»Wichtiger ist aber die Tatsache, dass sich die Rahmenbedingungen mittlerweile so schnell verändern, dass eine adäquate Kommunikation gar nicht stattfinden kann. Maßnahmen, die heute beschlossen, umgesetzt und kommuniziert werden, können morgen bereits wieder Makulatur sein.«



### EUDR-X IST DA Neuer IOP- Datenstandard

Die EU-Entwaldungsverordnung (EUDR) ist zwar jetzt erst einmal auf Eis gelegt, doch zu ihrem Inkrafttreten Ende 2026 stehen den Unternehmen der Druck- und Papierbranche schon jetzt Softwaretools zur Verfügung. Die Initiative Online Print e. V. (IOP) hat mit EUDR-X Version 1.0.0 einen neuen offenen Datenstandard zur automatisierten Weitergabe von Informationen gemäß der EU-Verordnung gegen Entwaldung (EUDR) veröffentlicht. Ziel ist es, insbesondere in der kleinteiligen, stark digitalisierten Druckproduktion – etwa bei Onlineprint,



Print-on-Demand oder Mass Customization – einen maschinenlesbaren und praxisnahen Weg zur rechtskonformen Datenweitergabe entlang der Lieferkette zu schaffen. EUDR-X ist ein offener, lizenzfreier Datenstandard, der sich nahtlos in bestehende ERP- und Produktionssysteme integrieren lässt. Er basiert auf JSON (empfohlen), unterstützt auch XML und – mit

Einschränkungen – CSV. Technische Doku, Beispieldateien und Schemas stehen frei zur Verfügung. Der Standard ist kostenfrei online zu beziehen.

### Branchenstandard

EUDR-X wurde von einem Arbeitskreis der IOP in enger Zusammenarbeit mit Softwareanbietern, Druckdienstleistern und Zulieferern entwickelt. Das Ziel ist

eine einfache, interoperable Lösung, die sowohl große als auch kleine Marktteilnehmer unterstützt – und die Anforderungen der EUDR rechtssicher abbildet. Mit dem Launch von EUDR-X beginnt nun die Phase des aktiven Austauschs: Die IOP sucht den Dialog mit angrenzenden Branchen, EUDR-Plattformanbietern und Marktteilnehmern in der Lieferkette, um die Interoperabilität zu verbessern und EUDR-X als durchgängigen Austauschstandard zu etablieren – auch im Zusammenspiel mit E-Lieferschein, E-Rechnung oder Logistiksystemen.  
> [initiative-online-print.de](https://initiative-online-print.de)