

Außenwirtschafts- Nachrichten



China und Indien:

Mächtiger Drache und kraftvoller Elefant

Weltweit erfolgreich – Seite 3

Chinas Wirtschaft im Wandel: Herausforderungen für den einst unaufhaltsamen Drachen

Weltweit erfolgreich – Seite 11

Werte in China und Indien: Vertrauensaufbau und Beziehungspflege

Tipps für die Außenwirtschaftspraxis – Seite 27

Das anwendbare Recht im internationalen Wirtschaftsverkehr



Inhalt

Weltweit erfolgreich

- 3 Chinas Wirtschaft im Wandel: Herausforderungen für den einst unaufhaltsamen Drachen
- 6 Indien: Wirtschaftlicher Aufstieg, soziale Herausforderungen und globale Chancen
- 8 Brückenbauer zwischen Sachsen und China
- 11 Werte in China und Indien: Vertrauensaufbau und Beziehungspflege
- 15 An strategischen Standorten in China präsent

Veranstaltungen, Weiterbildungen und Messen

- 17 Markt- und Länderveranstaltungen
- 17 Online-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft
- 18 Präsenz-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft
- 19 Messen und Unternehmerreisen

Zoll- und Außenwirtschaftsrecht

- 21 Länderinformationen

Geschäftsverbindungen

- 23 Aktuelle Kooperationsangebote ausländischer Unternehmen

Tipps für die Außenwirtschaftspraxis

- 27 Das anwendbare Recht im internationalen Wirtschaftsverkehr

Ansprechpartner | Impressum

- 28 Ansprechpartner
- 28 Impressum

■ Chinas Wirtschaft im Wandel: Herausforderungen für den einst unaufhaltsamen Drachen

Über lange Zeit bestand kein Zweifel am stetigen Wirtschaftswachstum der Volksrepublik China (VRC). Der große rote Drache „Lóng“ – das berühmte chinesische Fabelwesen – schien unaufhaltsam. Mit beeindruckenden Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts, preislich äußerst konkurrenzfähigen Exportgütern und einem scheinbar endlosen Markt für Konsumgüter begeisterte das Reich der Mitte Investoren, Einkäufer und Ökonomen gleichermaßen. Doch zuletzt häuften sich Berichte, die das Ende dieses ständigen Fortschritts und Wachstums ankündigten. Spätestens seit dem 20. Parteitag der Kommunistischen Partei Chinas wird die China-Strategie vieler Unternehmen und Staaten hinterfragt. Um die zukünftige Entwicklung der VRC besser einschätzen zu können, ist ein Blick auf einige Details notwendig.

Demografischer Wandel

Am 1. Oktober dieses Jahres feierte die VRC ihren 75. Geburtstag – und ihre Bevölkerung wird zunehmend älter. Das zweitbevölkerungsreichste Land der Welt führt alle zehn Jahre eine Volkszählung durch. Die dabei erhobenen Daten zeigen deutlich, dass die chinesische Bevölkerung altert. 2020 lag das Durchschnittsalter bei 37,4 Jahren, während es 1990 noch bei 23,7

Jahren lag (UN DESA 2019). Bis zur Mitte des Jahrhunderts werden etwa 200 Millionen Chinesen in Rente gehen. Dies stellt eine enorme Herausforderung für die Volkswirtschaft dar, selbst wenn sie über ein starkes Rentenversicherungssystem verfügen würde. Doch trotz einiger Reformen ist das Rentensystem der VRC nicht mit denen anderer Industrienationen vergleichbar. Die Rentner fehlen dem Arbeitsmarkt, was auch in Deutschland als Problem bekannt ist. Der Versuch, den Arbeitskräftemangel durch Automatisierung auszugleichen, wird nur bedingt erfolgreich sein. Für Unternehmen mag dies ein ökonomisch sinnvoller Ansatz sein, aber für das chinesische Staatsgefüge ist es bisher keine Lösung, da maschinelle Wertschöpfung nicht in gleichem Maße zum Steuer- und Sozialversicherungssystem beiträgt wie menschliche Arbeit. Und es scheint zunächst paradox, dass die Jugendarbeitslosigkeit in der VRC vor dem Hintergrund der Alterung der Bevölkerung weiter zunimmt. Schätzungen zufolge war im ersten Halbjahr 2022 etwa jede fünfte Person im Alter von 16 bis 24 Jahren arbeitslos, darunter viele hochqualifizierte Hochschulabsolventen. Diese Situation hat mehrere Ursachen, darunter die strikte Null-COVID-Politik der Regierung Xi, das Vorgehen gegen die großen Tech-Konzerne des Landes, die Unterbrechung von Lieferketten und ein Rückgang der Binnennachfrage.

Foto: NZ-Photos – stock.adobe.com



Drachentanz zum chinesischen Neujahrsfest



Foto: wusuowei – stock.adobe.com

Das größte Bauwerk der Welt: die chinesische Mauer



Foto: f11photo – stock.adobe.com

Beliebtes Einkaufsviertel Mong Kok in Hongkong

Schwächelnder Binnenkonsum

Mit dem aktuellen Fünfjahresplan für die Jahre 2021 bis 2025 hat die Führung der Kommunistischen Partei Chinas das Ziel verknüpft, die Abhängigkeit vom Export zu verringern und den Anteil des Binnenkonsums am Bruttoinlandsprodukt zu erhöhen. Diese „Dual Circulation“-Strategie wird häufig im Zusammenhang mit dem Handelskonflikt mit den USA betrachtet. Die Förderung des Binnenkonsums könnte in der VRC, mit ihrem riesigen Markt von Privathaushalten, enormes Potenzial freisetzen. Dafür ist jedoch ein kontinuierliches Wachstum der ökonomischen Mittelschicht notwendig.

Die COVID-19-Pandemie ab dem Jahr 2020 hatte jedoch einen schweren Einbruch des Konsums zur Folge, da Lockdowns und wirtschaftliche Unsicherheiten die Ausgaben der Haushalte stark bremsen. Die chinesische Regierung reagierte mit Konjunkturmaßnahmen, um den Konsum wieder anzukurbeln, unter anderem durch direkte Transfers und Steuererleichterungen. Dennoch verlief die Erholung des Konsums langsamer als erwartet, da viele Verbraucher nach der Krise vorsichtiger wurden und verstärkt sparten. Einige Beobachter attestieren der gezielten Konsumzurückhaltung der chinesischen Bevölkerung auch eine Protestaktion gegen die Kommunistische Partei des Landes.

In den auf die Pandemie folgenden Jahren erholte sich der Binnenkonsum teilweise, angetrieben durch staatliche Unterstützung und eine allmähliche Rückkehr zur Normalität. Es zeigten sich jedoch eine zunehmende Kluft zwischen städtischen und ländlichen Konsummustern sowie eine Verlangsamung des Wachstums, da strukturelle Probleme wie die hohe Sparquote und das fehlende Vertrauen in das soziale Sicherungssystem weiterhin bestehen.

Knaptheit natürlicher Ressourcen

Die VRC hat sich durch ihre weltumspannende „Belt and Road Initiative“ langfristigen Zugang zu zahlreichen Rohstoffen gesichert, darunter strategisch wichtige Materialien wie Lithium und Kupfer. Hier zeigt sich China gut aufgestellt. Doch es gibt einen massiven Mangel in zwei grundlegenden Bereichen: Sauberes Wasser und nutzbarer Boden werden zunehmend knapp. Besonders im wasserarmen Norden des Landes stellt dies erhebliche Herausforderungen dar. Die Regierung setzt auf monumentale Bauprojekte, um den Norden durch künstliche Kanäle mit Wasser aus dem wasserreicheren Süden zu versorgen. Neben dem enormen Kapital- und Arbeitsaufwand für den Bau und Betrieb dieser Kanäle stellt sich mit dem sich verschärfenden Klimawandel – einschließlich schwindender Gletscher im Himalaya und abnehmender Regenfälle – die Frage, ob es im Süden künftig ausreichend Wasser geben wird, um den Bedarf des Nordens zu decken. Möglicherweise wird Wasser im Norden des Landes zum begrenzenden Faktor für weiteres Wachstum. Zusätzlich verursachen intensive Wasserentnahmen aus Flüssen, die in südostasiatische Nachbarstaaten fließen, Spannungen mit diesen Ländern.

In den küstennahen Gebieten der VRC wird der Boden knapp, da er bereits intensiv genutzt wird. Der Platz für neue Wohn- und Produktionsgebäude ist dort immer begrenzter und teurer. Der Umzug ins westliche Binnenland wird durch mangelhafte Infrastruktur und hohe Transportkosten zu den Exporthäfen erschwert. Teilweise ist der Boden für bestimmte Zwecke ungeeignet, etwa weil er für Fabrikfundamente zu instabil oder für die Landwirtschaft unfruchtbar ist. Desertifikation – die Bildung von Wüsten und Halbwüsten – stellt eine ernsthafte Bedrohung dar, da Sandstürme aus dem Norden mehrfach die Hauptstadt Peking erreichen und sowohl Menschen als auch Wirtschaft gefährden.

den. Ironischerweise trägt das Wirtschaftswachstum der VRC, einschließlich der Entwaldung, Übernutzung von Böden und dem Absinken des Grundwasserspiegels, zur Verschärfung dieser Probleme bei.

Anhaltende Probleme auf dem Immobilienmarkt

Der Immobilienboom in China hat in den letzten zwei Jahrzehnten immense Ausmaße angenommen. Städte wie Shanghai, Peking und Shenzhen haben sich durch Wolkenkratzer und luxuriöse Wohnanlagen verändert. Doch dieser Boom hat seine Schattenseiten. Die Verschuldung der großen Immobilienentwickler wie Evergrande hat sich zu einem massiven Problem entwickelt. Die Verbindlichkeiten der Immobilienentwickler belasten die Banken und das Finanzsystem, was zu einer allgemeinen Unsicherheit führt. Die Zahlungsunfähigkeit von Evergrande und anderen Großunternehmen hat eine Kettenreaktion ausgelöst, die die gesamte Branche in Mitleidenschaft zieht.

Der Bau von Immobilien, insbesondere in weniger nachgefragten Regionen, hat zu einem Überangebot geführt. Viele der neu gebauten Wohnungen stehen leer und es gibt immer weniger Käufer, die bereit oder in der Lage sind, solche Immobilien zu erwerben. Dies hat zu einem Rückgang der Immobilienpreise und zu einer drastischen Verlangsamung des Marktes geführt. Die Nachfrage nach neuen Wohnungen hat sich stark verringert, während gleichzeitig die unsichere wirtschaftliche Lage das Vertrauen der Käufer beeinträchtigt. Der Finanzdruck auf Immobilienentwickler hat unmittelbare Auswirkungen auf die laufenden Bauprojekte. Viele Großprojekte, die mit großem Enthusiasmus begonnen wurden, stehen nun still, da die Finanzierung fehlt. Dies führt zu einer Unterbrechung bei der Fertigstellung von Wohnanlagen und gewerblichen Gebäuden, was sowohl für Käufer als auch für Investoren ein erhebliches Risiko darstellt. Die Verzögerungen in der Bauindustrie verschärfen die Unsicherheit und führen zu weiteren finanziellen Belastungen für die beteiligten Unternehmen. Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten in der Immobilienbranche haben auch Auswirkungen auf andere Sektoren. Zulieferer, Handwerksbetriebe und andere Dienstleister, die auf Aufträge aus dem Immobiliensektor angewiesen sind, leiden unter den Rückgängen. Dies verstärkt den Druck auf die gesamte Wirtschaft und führt zu einem Anstieg der Arbeitslosigkeit in betroffenen Branchen.

Die Immobilienkrise hat weitreichende soziale und wirtschaftliche Konsequenzen. Viele chinesische Bürger haben ihr Vermögen in Immobilien investiert und der Rückgang der Immobilienwerte hat sie in finanzielle Schwierigkeiten gebracht. Zudem sind viele Käufer von Neubauten unsicher, ob ihre Wohnungen jemals fertiggestellt werden, was zu einem Vertrauensverlust in den Immobilienmarkt und die Regierung führt. Der Immobiliensektor war ein wichtiger Bestandteil des Wirtschaftswachstums der VRC. Die Krise stellt daher eine ernsthafte Herausforderung für die chinesische Wirtschaft dar. Die Verschärfung der finanziellen Lage

der Immobilienentwickler könnte die gesamtwirtschaftliche Stabilität beeinträchtigen und zu einem Rückgang des Konsums und der Investitionen führen.

Versuch eines Ausblicks

Die VRC steht vor zahlreichen ökonomischen, ökologischen und sozialen Herausforderungen. Ein endgültiges Urteil über das Ende der ehrgeizigen Volkswirtschaft ist jedoch noch verfrüht. Trotz aller Probleme bleibt ihre Wettbewerbsfähigkeit stabil. Es wäre jedoch naiv, blind auf weiteres Rekordwachstum und reibungslose Geschäfte zu vertrauen. Der Handelskonflikt zwischen den USA und der VRC hatte bereits weitreichende Auswirkungen auf die globale Wirtschaft, da die Unsicherheit bezüglich der Handelsbeziehungen zwischen beiden Staaten die Märkte destabilisierte und das Wirtschaftswachstum in beiden Ländern hemmte.

Die aktuellen sicherheitspolitischen Konflikte im pazifischen Raum lassen nicht auf Entspannung hoffen. Besonders kleine und mittelständische Unternehmen sollten ihr Kunden- und Lieferantenportfolio sorgfältig gestalten. Eine Diversifikation und damit Risikostreuung im Portfolio könnten helfen, besser mit den Entwicklungen in der VRC umzugehen. Eine Strategie für den Fall, dass der große rote Drache „Lóng“ ermüdet, wäre daher sinnvoll. Doch es besteht auch die Möglichkeit, dass „Lóng“ nach einer Pause und einer Tasse Tee neue Kräfte sammelt und gestärkt zurückkehrt.

Tobias Runte



Shanghai, die größte Stadt Chinas und ein globaler Finanzplatz

Foto: Andrei Armiagov – stock.adobe.com



Mumbai (früher Bombay) an der indischen Westküste

Indien: Wirtschaftlicher Aufstieg, soziale Herausforderungen und globale Chancen

Indien ist ein Land voller Kontraste und Vielseitigkeit, das sowohl durch seine sozialen Gegensätze als auch durch seine beeindruckende spirituelle Tradition und vielfältige Natur besticht. Sein wirtschaftlicher Aufstieg hat Indien zu einer festen Größe unter den zehn bedeutendsten Volkswirtschaften der Welt gemacht und es steht kurz davor, Großbritannien in dieser Rangliste zu überholen. Trotz dieser wirtschaftlichen Bedeutung gibt es derzeit noch kein umfassendes Handelsabkommen zwischen Indien und der Europäischen Union (EU).

EU-Indien-Konnektivitätspartnerschaft

Seit 2007 verhandeln die EU und Indien über ein Freihandelsabkommen, doch die Gespräche sind aufgrund von Differenzen in Bereichen wie Marktzugang, Investitionen, geistigem Eigentum und öffentlichem Beschaffungswesen ins Stocken geraten. Im Jahr 2021 wurde jedoch eine vorläufige Einigung erreicht, die darauf abzielt, die Handelsbeziehungen zu verbessern und den Handel sowie Investitionen zu erleichtern. Diese Einigung ist Teil der EU-Indien-Konnektivitätspartnerschaft. EU-Kommissionschefin Ursula von der Leyen kündigte am 25. April 2022 während ihres Besuchs in Indien an, dass die Verhandlungen über ein umfassendes Freihandelsabkommen wieder aufgenommen werden sollen.

Hauptsektoren der Wirtschaft

Die indische Wirtschaft ist bemerkenswert heterogen und umfasst vor allem vier Hauptsektoren. Der größte und dynamisch-

te Bereich ist der Dienstleistungssektor, insbesondere Informationstechnologie, Telekommunikation, Banken, Versicherungen, Tourismus, Handel und Gesundheitswesen. Diese Branchen profitieren stark von der wachsenden Kaufkraft des indischen Binnenmarktes. Auch die indische Industrie ist in Europa häufig ein Thema, insbesondere die Stahlproduktion, der Maschinenbau und die Automobilindustrie. Die große Pharmaindustrie Indiens steht wegen Fragen der Verfügbarkeit von Medikamenten und Umweltbelastungen regelmäßig im Fokus.

Der Bergbausektor, der reich an Vorkommen wie Bauxit (Aluminiumerz) und Kupfer ist, wird auch zukünftig als attraktives Geschäftsfeld angesehen. Beachtliche Bedeutung für einen Großteil der indischen Bevölkerung hat auch der Agrarsektor. Trotz des Stellenwertes von Cash-Crops wie Baumwolle, Soja und Zuckerrohr für den Export und die Gewinnerzielung dient ein erheblicher Teil der Landwirtschaft der regionalen Ernährungssicherung. Subsistenzlandwirtschaft ist weit verbreitet. Die Massenproteste der Landwirte gegen die Agrarreformen der Regierung, die über ein Jahr andauerten, verdeutlichen die Dringlichkeit und Komplexität notwendiger Reformen.

Armut, Klimawandel und Umweltprobleme

Trotz des wirtschaftlichen Erfolgs und des Wohlstands der letzten Jahrzehnte sieht sich Indien mit einigen Herausforderungen konfrontiert. Ein gravierendes Problem ist die weit verbreitete absolute Armut, von der laut Multidimensional Poverty Index etwa

230,7 Millionen Menschen betroffen sind. Diese Ungleichheit steht der weiteren Entwicklung des Binnenmarktes im Weg. Zudem sind Arbeitslosigkeit und Bildungsmangel signifikante Probleme, die teils aufgrund ungleicher Verteilung und kultureller Faktoren verstärkt werden. Ein weiteres strukturelles Hindernis stellt die unzureichende Infrastruktur dar, insbesondere im Bereich Straßenbau und Eisenbahnnetz. Der Zugang zu sauberem Wasser und adäquater Sanitärinfrastruktur ist ebenfalls ausbaufähig. Umweltprobleme wie Luftverschmutzung, Wassermangel und Abfallentsorgung sind ebenfalls große Herausforderungen. Die drohenden Auswirkungen des Klimawandels verschärfen diese Probleme weiter. Im Mai letzten Jahres erreichte die indische Hauptstadt Neu-Delhi Temperaturen von bis zu 49 Grad Celsius, fast der Rekordwert von 51 Grad aus Phalodi, Rajasthan im Jahr 2016. Diese extremen Bedingungen unterstreichen die Dringlichkeit von Maßnahmen zum Schutz vor und zur Bekämpfung des Klimawandels.

Mehrparteienbündnis regiert weiter

Vom 19. April bis zum 1. Juni hat Indien ein neues Parlament gewählt. Knapp 970 Millionen Wählerinnen und Wähler gaben ihre Stimme für die Lok Sabha, das Unterhaus, ab. Die indische Volkspartei Bharatiya Janata Party (BJP) von Premierminister Narendra Modi verlor zahlreiche Sitze, kann mit dem Mehrparteienbündnis „Nationale Demokratische Allianz“ (NDA) aber weiterhin die Mehrheit im Unterhaus stellen. Bereits seit 2014 wird Indien von diesem Mehrparteienbündnis regiert. Es hatte in der Vergangenheit bedeutende wirtschaftliche und soziale Reformen durchgeführt, darunter die Einführung der Goods and Services Tax als Vereinfachung des Steuersystems und die Demonetarisierung von 2016. Bei letzterem wurden landesweit alle 500- und 1.000-Rupiescheine innerhalb von sieben Wochen eingezogen, insgesamt mehr als 22 Mrd. Banknoten.

Während der Wahl in diesem Jahr hat sich die BJP von Modi stark auf nationalistische und kulturelle Themen fokussiert, um eine breite Wählerschaft zu mobilisieren. Trotz ihrer Dominanz

gab es eine zunehmende Stärke regionaler Parteien. Dies zeigte sich besonders in Bundesstaaten wie Westbengalen, Tamil Nadu und Uttar Pradesh, wo regionalistische Themen und lokale Führer einen großen Einfluss auf die Wählerschaft hatten. Auch deshalb setzten Präsident Modi und die BJP verstärkt auf kulturelle Identität und nationale Sicherheit als zentrale Themen ihrer Kampagnen. Dies umfasst die Betonung des Hindu-Nationalismus und das Ansprechen von Themen wie die Verteidigungspolitik und den Schutz nationaler Interessen. Ein Beispiel für seinen hindu-nationalistischen Kurs war die Einweihung eines Hindu-Tempels im Januar 2024, der auf den Überresten einer Moschee errichtet wurde, die 1992 von hinduistischen Extremisten zerstört worden war. Zudem verabschiedete die Regierung 2019 ein Gesetz, das Geflüchteten unter bestimmten Voraussetzungen eine schnellere Erlangung der Staatsbürgerschaft ermöglicht – allerdings mit der Ausnahme von Muslimen.

Einstieg in den Markt

Obwohl diese Herausforderungen auf den ersten Blick als Hemmnisse für die wirtschaftliche Entwicklung erscheinen mögen, bieten sie auch Chancen. Die Notwendigkeit von Lösungen in Bereichen wie Infrastruktur, Umwelt- und Wassermanagement eröffnet potenzielle Geschäftsfelder. Über 1.600 deutsch-indische Kooperationen und 600 Joint Ventures sind bereits auf dem indischen Markt aktiv. Der Einstieg in diesen vielfältigen und kulturell komplexen Markt erfordert jedoch eine sorgfältige Vorbereitung und langfristige Planung. Insgesamt zeigt sich Indien als ein dynamischer und komplexer Akteur auf der globalen Wirtschafts- und Handelsbühne, dessen Herausforderungen zugleich Chancen für gezielte Investitionen und Kooperationen bieten. Um diese Attraktivität zu erhalten, muss es der wiedergewählten Regierung gelingen, die Spannungen zwischen Volksgruppen und Religionen aufrichtig und kompromissorientiert zu befrieden.

Tobias Runte



Foto: Gorodenkoff – stock.adobe.com

Der Dienstleistungssektor – ein Zugpferd der indischen Wirtschaft



Foto: artqu – stock.adobe.com

UNESCO-Weltkulturerbe und Wahrzeichen Indiens: das Taj Mahal

Brückenbauer zwischen Sachsen und China

Hang Zhang ist Kontaktpartner der Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH (WFS) in China. Er unterstützt sächsische Unternehmen vor Ort beim Markteintritt, bei der Vernetzung mit lokalen Partnern und organisiert Delegationsreisen und Austauschprogramme. Im Interview erzählt er, was er bisher erreichen konnte, welche Potenziale der Zusammenarbeit es auch in Zukunft gibt und was sächsische Unternehmen beim Markteintritt in China beachten sollten.

Herr Zhang, Sie sind seit 2013 Kontaktpartner der WFS in China. Was sind Ihre konkreten Aufgaben bzw. welche Projekte haben Sie in dieser Zeit begleitet?

Als Kontaktbüro unterstützen wir vor allem den Auf- und Ausbau der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen China und Sachsen und begleiten sächsische Unternehmen beim Markteintritt. Dazu zählen die Suche nach geeigneten lokalen Kooperationspartnern, die Vermittlung von Kontakten zu chinesischen Regierungsvertretern und Unternehmen sowie die Bereitstellung relevanter Marktinformationen. Dafür haben wir beispielsweise durchschnittlich ein bis zwei chinesische Gruppen pro Jahr organisiert, die nach Sachsen gereist sind, um sich mit Vertretern sächsischer Unternehmen und Experten zu den Bereichen Umwelttechnik, Industrie 4.0, Automatisierungs- und Fertigungstechnik sowie Maschinenbau auszutauschen.

Dies hat zur Realisierung mehrerer Projekte in China geführt, darunter ein Pilotprojekt für Kläranlagen in Ezhou und ein Projekt für Ölaufbereitungsanlagen in Wuhan. Darüber hinaus unterstützen wir sächsische Unternehmen, die bereits in China aktiv sind, bei der Weiterentwicklung ihres Geschäftes und pflegen regelmäßige Kontakte und einen regen Austausch zur deutschen Botschaft und Konsulaten sowie zur Auslandshandelskammer, zu Germany Trade & Invest und anderen deutschen Einrichtungen in China, um einen stetigen Informations- und Erfahrungsaustausch zu gewährleisten.

Sind Sie auch Ansprechpartner, wenn Delegationsreisen geplant sind?

Ja, auch darum kümmern wir uns. Hubei und Sachsen pflegen seit vielen Jahren freundschaftliche Beziehungen und sind seit 2007 offiziell Partnerregionen. Bei gegenseitigen Besuchen unterstützen wir bei der Organisation und begleiten die Delegationen. Im Durchschnitt haben wir jährlich zwei hochrangige sächsische Delegationen betreut, die zu Gast in China waren, und dafür verschiedene Foren und Austauschmöglichkeiten zu Themen, wie zum Beispiel Umwelt, Energie und Maschinenbau, organisiert. Ziel war es, den rund 50 teilnehmenden sächsischen Unternehmen aktuelle Marktinformationen zu vermitteln und Kontakte zu potenziellen chinesischen Partnern zu knüpfen.



Hang Zhang im Beratungsgespräch während des diesjährigen Außenwirtschaftstages in Leipzig

„Wir möchten mit dazu beitragen, Sachsen nicht nur als Wirtschafts- und Industriestandort bekannter in China zu machen, sondern auch die spezifischen Produkte aus Sachsen stärker in den Fokus zu rücken.“

Hang Zhang

Zuletzt war im vergangenen Jahr eine chinesische Delegation aus Xiangyang, einer Industriestadt in der Provinz Hubei, zu Gast in Sachsen. Einen Gegenbesuch gab es dann im Juli 2023 von einer Delegation unter Leitung von Thomas Schmidt, dem sächsischem Staatsminister für Regionalentwicklung. Dies war der erste Besuch aus Sachsen nach der Pandemie mit Stationen in Wuhan und Chongqing. Dabei wurden verschiedene Vereinbarungen in den Bereichen wissenschaftliche Forschung und Talentförderung getroffen.

Im Frühjahr waren Sie für verschiedene Termine in Sachsen. Wo sehen Sie Ansatzpunkte für eine Zusammenarbeit zwischen sächsischen und chinesischen Unternehmen?

Ich hatte die Gelegenheit, mich mit knapp 30 sächsischen Unternehmen verschiedener Branchen auszutauschen. Dabei wurde deutlich, dass die Unternehmen nach wie vor großes Interesse am chinesischen Markt haben. Aus meiner Sicht bieten Branchen und Technologien, wie zum Beispiel neue Materialien, Textilien für besondere Anwendungen, erneuerbare Energien, Umweltmanagement, Robotik und Medizintechnik sowie der Bildungs-



Delegation von Staatsminister Thomas Schmidt beim Besuch der Chongqing Universität

bereich, gute Ansatzpunkte für eine Zusammenarbeit zwischen Sachsen und China. Bei der Überlegung sächsischer Unternehmen, den chinesischen Markt zu erschließen, spielen natürlich auch die aktuelle wirtschaftliche Situation in China und die chinesische Wirtschaftsstrategie eine entsprechende Rolle. Deshalb war es für mich auch wichtig, in den Gesprächen zu erfahren, wo sächsische Unternehmen Probleme haben oder Risiken sehen. Auf dieser Grundlage können wir dann unsere eigene Arbeit entsprechend ausrichten und eine fundierte Beratung anbieten.

Können Sie das noch etwas konkretisieren?

Lassen Sie mich Hubei als Beispiel nehmen, da es hier schon enge Kontakte mit Sachsen gibt. Wuhan, die Hauptstadt der Provinz Hubei, wird mit zehn OEMs, 14 Fahrzeugwerken und mehr als 1.200 Zulieferunternehmen auch als „China Car Valley“ bezeichnet und trägt 53 Prozent zur Automobilproduktion der Provinz bei. Hier befindet sich auch das Zentrum des chinesischen staatlichen Automobilunternehmens „Dongfeng Motor“. Damit ist die komplette Wertschöpfungskette für die Branche vorhanden, die interessante Ansatzpunkte für sächsische Unternehmen bietet. Darüber hinaus ist Hubei auch für seine exzellente Bildungslandschaft in China bekannt. Mit etwa 130 Hochschulen verfügt die Provinz über starke Forschungsressourcen, wodurch sich viele Unternehmen und Einrichtungen, die sich zum Beispiel auf Umweltschutz, Energie und Mikroelektronik spezialisiert haben,

im „Optics Valley“ in Wuhan – eine von China genehmigte und ausgezeichnete Industrie-Hochtechnologie-Entwicklungszone – angesiedelt haben.

China ist für Sachsen seit langem der wichtigste Exportmarkt. Was wird in China an Produkten/ Dienstleistungen „made in Saxony“ besonders geschätzt? Wo sehen Sie weiteres Potenzial?

Vor einigen Wochen besuchte uns ein Kunde in unserem Kontaktbüro. In einer sehr angenehmen Gesprächsatmosphäre zeigte er uns seine Uhr aus Glashütte. In diesem Moment war er sehr stolz darauf, da er sich schon viele Jahre lang eine solche Uhr gewünscht hatte und sie nun endlich besaß. Als wir nach dem Herstellungsort fragten, wusste er nur, dass die Uhr in Deutschland hergestellt wurde, aber er wusste nicht, dass „Glashütte“ eine sehr renommierte Uhrenregion in Sachsen ist. Viele Chinesen sind sich nicht bewusst, dass sie täglich mit Produkten aus Sachsen in Berührung kommen. Dazu zählen nicht nur Autos von Marken wie Porsche und BMW, sondern auch Meißener Porzellan und Mikrochips in elektronischen Geräten. Viele chinesische Unternehmen setzen bereits auf Technologien, Produktionsanlagen und Lösungen, die „made in Saxony“ sind. Wir hoffen, dass wir mit dazu beitragen können, die Region Sachsen nicht nur als Wirtschafts- und Industriestandort bekannter in China zu machen, sondern auch die spezifischen Produkte aus Sachsen stärker in den Fokus zu rücken.

Foto: AS_SleepingPanda – stock.adobe.com



Der gelbe Kranichturm auf dem Schlangenhügel in Wuhan ist einer der drei berühmten Türme südlich des Flusses Jangtse

Was sollten sächsische Unternehmen beachten, die in den chinesischen Markt einsteigen wollen? Welche interkulturellen Unterschiede gibt es zu beachten?

Dafür hätte ich folgende fünf Tipps:

- 1. Marktforschung und Anpassung:** Eine gründliche Marktforschung ist entscheidend, um die Interessen, Vorlieben und Verhaltensweisen der chinesischen Verbraucher zu verstehen. Unternehmen müssen ihre Produkte und Marketingstrategien entsprechend anpassen, um auf die Bedürfnisse des chinesischen Marktes einzugehen.
- 2. E-Commerce und Digitalisierung:** Der Online-Handel und die Digitalisierung haben in China stark zugenommen, insbesondere während der COVID-19-Pandemie. Unternehmen sollten die Möglichkeiten des chinesischen E-Commerce-Marktes nutzen und ihre Online-Präsenz sowie ihre Vertriebskanäle entsprechend ausbauen.
- 3. Partnerschaften und Netzwerke:** Der Aufbau von Partnerschaften und Netzwerken mit lokalen Unternehmen, Distributoren und Influencern kann deutschen Unternehmen helfen, den chinesischen Markt effektiv zu erschließen. Lokales Wissen und Beziehungen sind entscheidend für den Erfolg in China.
- 4. Regulatorische Anforderungen und Compliance:** Unternehmen müssen sich mit den regulatorischen Anforderungen und rechtlichen Rahmenbedingungen in China vertraut machen und sicherstellen, dass sie alle erforderlichen Genehmigungen und Lizenzen erhalten. Die Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften ist unerlässlich, um rechtliche Probleme zu vermeiden.
- 5. Kulturelles Verständnis und Sensibilität:** Deutsche Unternehmen sollten sich bewusst sein, dass China eine andere Geschäftskultur und soziale Normen hat. Ein tiefes Verständnis

für die chinesische Kultur und Sensibilität gegenüber kulturellen Unterschieden sind wichtig, um erfolgreiche Geschäftsbeziehungen aufzubauen und Missverständnisse zu vermeiden.

Obwohl sprachliche und kulturelle Barrieren den Aufbau einer bilateralen Zusammenarbeit für Unternehmen erschweren können, sollten sie keine Bedenken haben, wenn sie einen Eintritt in den chinesischen Markt planen oder erwägen. Als Partner der WFS unterstützen wir die Firmen vor Ort mit umfangreichen Dienstleistungen und unseren langjährigen Erfahrungen. Gern stehen wir für Anfragen zur Verfügung!

Es fragte Sandra Lange.

KONTAKT

Gemeinsam mit Herrn Hang Zhang steht Frau Lianxi Xu für Anfragen sächsischer Unternehmen zur Verfügung.

Hang Zhang

Telefon: +86 27 88875688

Lianxi Xu

Telefon: +86 27 88875688

**Weitere Internationale Beauftragte
und Kontaktpartner der WFS**



Werte in China und Indien: Vertrauensaufbau und Beziehungspflege

In Indien und China spielen persönliche Beziehungen eine zentrale Rolle im Geschäftsleben. Die beiden Kulturen legen großen Wert darauf, Vertrauen aufzubauen und langfristige Beziehungen zu pflegen, bevor Geschäfte abgeschlossen werden. Deutsche Unternehmer, die die Bedeutung dieser Beziehungen verstehen und respektieren, werden erfolgreicher in Verhandlungen und in der Zusammenarbeit sein. Sie werden als verlässliche und respektvolle Partner wahrgenommen, was zu nachhaltigen Geschäftsbeziehungen führt. Der folgende Beitrag beschreibt die Werte und Beziehungen im chinesischen und indischen Berufsleben und zeigt, worauf es ankommt.

Tradition und Geschäft: Die Bedeutung chinesischer Werte im Familien- und Berufsleben

Familie

Die Wichtigkeit der Familie in China kann Tausende von Jahren zurückverfolgt werden. Familiäre Beziehungen werden höher gewertet als alle anderen, und die engen Bande zwischen Eltern und Kindern bleiben ein Leben lang bestehen. Die Eltern kümmern sich um ihre Kinder, auch wenn diese schon erwachsen sind, und wenn die Eltern alt werden, werden die Rollen vertauscht. Die erweiterte Familie ist in China so bedeutungsvoll, dass nicht selten drei oder vier Generationen in einem Haushalt vorzufinden sind.

Gruppenorientierung

Für Chinesen ist oft die Gruppe, der sie angehören, wichtiger als das Individuum. Sie zeichnen sich nicht nur durch eine große Loyalität gegenüber der Familie aus, sondern auch gegenüber ihrer Arbeitsgruppe. Bis zu einem hohen Grad werden die Identität und der Verdienst einer Person am Netzwerk ihrer Beziehungen gemessen. Das kommunistische System in China betont, dass



individuelle Ziele jenen des Landes, der Gemeinschaft und der Familie unterzuordnen sind.

Beziehungen (Guanxi)

Der Ausdruck Guanxi bezieht sich auf das Durchsetzungsvermögen oder die Macht, die jemand aufgrund seiner Verbindungen und Beziehungen besitzt. Guanxi beinhaltet auch, dass man gegenüber den „eigenen Leuten“ Verpflichtungen eingeht, die man etwa durch Gunsterweisung oder Auftragsarbeiten erfüllt. Eine Beziehung mit einer Einzelperson oder einer Gruppe einzugehen, ist eine folgenschwere Sache – es entsteht die Erwartung von Gegenseitigkeit, Verpflichtung und Verbindlichkeit.

Gesichtswahrung (Mianzi)

Gesichtswahrung, Anerkennung und das Gewinnen von Ansehen sind für die Chinesen wichtig. Dabei geht es nicht nur darum, das eigene Gesicht und die eigene Würde zu wahren, sondern auch die der Anderen.

Ordnung

Die Gemeinschaft wird generell dem Ausüben von individuellen Rechten übergeordnet. Das westliche Konzept des Individualismus wird als eigennützig und problematisch empfunden. Gefühle, vor allem negative, dürfen selten offen gezeigt werden. Eine Person, die sich zu stark widersetzt oder auf einer anderen Meinung beharrt, stört die Ordnung der Gruppe und wird als unreif angesehen. Andererseits gilt jemand, der vor dem Sprechen und Handeln das Wohl der Gruppe bedenkt, als charaktervoll und klug.

Hierarchie

Wie in vielen anderen asiatischen Kulturen bildet die hierarchische Beziehung (z. B. zwischen Eltern und Kind, Lehrern und Studierenden, Vorgesetzten und Angestellten, Kunden und Verkäufern) das Rückgrat der chinesischen Gesellschaft.

Das Aufrechterhalten der Hierarchien stützt die soziale Ordnung, dies zeigt sich bei der Begrüßung, in der Sprache, der Sitzordnung und zahlreichen weiteren Ritualen und Verhaltensweisen. Hierarchische Rollen gelten in der Familie, der Gemeinde, bei der Arbeit und in der Regierung.

Geschäftsbeziehungen in China

Persönliche Beziehungen (Quanxi),

zwischenmenschliche Harmonie (Renji Hexie)

Geschäftsbeziehungen mit Chinesen können sehr befriedigend sein, erfordern allerdings Geduld. Persönliche Beziehungen und persönliche Netzwerke (Quanxi) sind im Geschäftskontext von größter Wichtigkeit. Statt zu versuchen, möglichst schnell ein Geschäft abzuschließen, verwendet man seine Zeit besser darauf, eine lang dauernde und für beide Seiten profitable Beziehung aufzubauen. Der zwischenmenschlichen Harmonie (Renji Hexie) sollte dabei ein besonderes Augenmerk gelten, auch wenn diese nicht auf die Schnelle zu erreichen ist. Gefragt sind Menschlichkeit, Klugheit und Aufrichtigkeit. Mehrere Reisen nach China sind häufig vonnöten, bevor Verhandlungen zu einem erfolgreichen Ergebnis führen.



Vermittler (Zhongjian Ren)

Die Chinesen sind oft misstrauisch gegenüber Fremden. Vertrauen ist zentral und sollte mithilfe eines Vermittlers (Zhongjian Ren) aufgebaut werden. Es empfiehlt sich, eine Person oder eine Institution zu suchen, die in persönlichen Beziehungen zu ihrer potenziellen Partner-Institution oder -Firma steht. Um das Misstrauen abzubauen, müssen sie vielleicht zu Sportveranstaltungen gehen oder Besuche mit lange dauernden Mahlzeiten abstaten, bei denen es durchaus sein kann, dass nichts Geschäftliches besprochen wird. Dolmetscher sollten gebürtige Chinesen sein, denn nur sie können Stimmungen, Betonungen, Gesichtsausdrücke und Körpersprache richtig interpretieren.

Umfassendes/ganzheitliches Denken

(Zhengti Guannian) bei Meetings

Ein umfassender, unfokussiert anmutender Austausch zwischen den Teilnehmern prägt die Meetings – das Gespräch mag einem sprunghaft und unstrukturiert vorkommen. Oft beginnen solche Treffen mit Teetrinken und gefälligem Small Talk, mit einem Gespräch über die Reise, die Unterkunft und die Familie. All dies dient dem Aufbau von zwischenmenschlicher Harmonie und verstärkt die persönliche Beziehung. Oft muss man zuerst Dutzende Fragen beantworten, ehe eine Geschäftsbeziehung eingegangen wird. Dabei hilft es, wenn man auch viele Fragen an sein Gegenüber richtet.

Weitere Werte und Grundsätze:

Gesichtswahrung (Mianzi), sozialer Status (Shehui Dengji)

Werte und Grundsätze stehen über dem Geld und dem Zweckdenken. Da Geschäftsbeziehungen mit Chinesen meist formell sind, ist es unangebracht, Gefühle offen zu zeigen. Dies steht im Zusammenhang mit dem chinesischen Konzept des Gesichtverlusts und der „Gesichtsgebung“ (Mianzi). Chinesische Geschäftsleute halten eine größere körperliche Distanz ein als Leute aus dem Westen. Große hierarchische Unterschiede werden als normal erachtet. Das heißt, dass der soziale Status (Shehui Dengji) von großer Bedeutung ist. Zu einem Treffen mit einem Geschäftsleitungsmitglied sollte nicht jemand mit niedererem Rang gehen – man sollte nie die Nummer Zwei schicken, um die Nummer eins zu treffen. Da die Chinesen gruppenorientiert sind, sollte das Pronomen „ich“ nicht allzu oft verwendet werden und individuelle Charakterzüge des Gegenübers sollten öffentlich nicht allzu sehr gelobt werden.

Arbeitsethik: Ausdauer (Chiku Nailao) und Sparsamkeit (Jiejian)

Die Chinesen sind stolz auf ihre wirtschaftlichen Leistungen und wollen sich als eine der führenden Mächte in der Weltwirtschaft etablieren. Sie sind bekannt für ihre Arbeitsethik, sind in der Regel gut ausgebildet, sparsam (Jiejian), ausdauernd (Chiku Nailao) und kommen gut vorbereitet und pünktlich zu Meetings. Ein Nicken auf etwas Gesagtes bedeutet nicht unbedingt Zustimmung, sondern ist vielleicht bloß ein Zeichen der Höflichkeit und des Verstehens. Man sollte stets genau hinhören und auch nonverbale Signale beachten.



Foto: Kitreal – stock.adobe.com

Traditionelle indische Hochzeitsbräuche

Indische Werte: Tradition, Spiritualität und soziale Strukturen in einer dynamischen Gesellschaft

Familie

Die Inder sind der Familie gegenüber sehr loyal. Familienbeziehungen werden sehr hoch gewertet. Die Beziehung zwischen Eltern und Kindern bleibt ein Leben lang bestehen. Traditionell leben mehrere Generationen zusammen in einem Haushalt, dies ist allerdings in urbanen Gegenden seltener der Fall. Bei den besser ausgebildeten Gesellschaftsschichten ziehen Leute der Arbeit wegen oft in die Städte und leben in eigenen Haushalten, weit weg von den Eltern. Die emotionalen Bindungen, die Verantwortung und Verpflichtung bleiben jedoch stark erhalten. Es ist üblich, dass pensionierte Eltern im Haus ihrer verheirateten Kinder wohnen.

Beziehungen

Innerhalb Indiens kennen sich die Leute durch ihre großen Beziehungsnetzwerke, sei es durch die erweiterte Familie, verschiedene Schulen und Hochschulen oder durch andere gemeinschaftliche Bindungen. Geschäftsverbindungen ergänzen diese Netzwerke und erweitern sie. Die Inder unterscheiden nicht zwischen dem Privatleben und dem Geschäftsleben. Geschäftskollegen werden nach Hause eingeladen und die Familie wird in die Firma zu Picknick, Abendessen und anderen Anlässen eingeladen.

Status

In Indien ist Vertrauenswürdigkeit oftmals mit Status verbunden. Status kann erworben werden durch den Besuch einer anerkannten und respektierten Schule oder Hochschule. Schulbildung ist in Indien sehr hoch angesehen und deswegen ein extrem wichtiger Bestandteil zur Bildung von Autorität und Vertrauenswürdigkeit. Titel, erworbener Rang und Position sind ein



Foto: yurakrasil – stock.adobe.com

Hinweis für Leistungen und Beiträge eines Einzelnen. Die Inder anerkennen immer den Status, der sich daraus ableiten lässt. Ein anderer Indikator für Status ist die Position innerhalb der Firma, wie auch der Status der Firma selbst. Anerkennung des Namens, internationaler Ruf und qualitativ hochstehende Produkte, dies alles trägt zum Aufbau von hohem Status für die Firma bei, was wiederum dem Angestellten der Firma Status verleiht. Sollte aus irgendeinem Grund der geschäftliche Status unklar sein, fühlen sich die Inder unwohl, bis der Status geklärt ist.

Bildung

Bildung ist in indischen Familien hoch angesehen. Sie opfern viel, um den Kindern die bestmögliche Bildung zu ermöglichen. Eine gute Ausbildung ist der Schlüssel zu einem guten Job mit hohem Salär in den neuen Dienstleistungsunternehmen der IT-Branche.

Respekt für Hierarchie und für ältere Leute

Indien ist eine stark hierarchische Gesellschaft, sowohl sozial wie auch beruflich. Ältere Leute werden als Personen mit höhe-

rer Weisheit betrachtet. Sie werden mit Verehrung und Respekt behandelt. Im Beruf erwarten die Angestellten klare Anweisungen von ihren Vorgesetzten. Sie tendieren nicht zu Eigeninitiative, auch nicht außerhalb ihres Jobs.

Bescheidenheit

Bescheidenheit und Anspruchslosigkeit werden in Indien hoch geschätzt. Anders als in den westlichen Ländern gehört es sich zum Beispiel nicht, die eigenen Leistungen hervorzuheben. Wenn sie ein Kompliment erhalten, ist es am besten, es zurückzugeben und zu versuchen, die Unterhaltung so zu drehen, dass die Leistungen des Lobbringenden in den Vordergrund rücken.

Spiritualität

Religion ist stark verankert im indischen Denken und in der Gesellschaft. Die Inder besuchen regelmäßig Tempel, um Segnungen vom Priester zu erhalten. Oft haben sie auch einen kleinen Tempel zu Hause, wo sie „pujas“ machen, einen Akt der Verehrung vor Gott, einem Geist oder einen anderen Akt des Eintauchens durch eine Anrufung, ein Gebet, Lieder oder ein Ritual. Ein wichtiger Teil des „puja“ für die gläubigen Hindus ist die spirituelle Verbindung mit dem Göttlichen.

Karma

Karma gibt den Indern Gleichmut und das Annehmen der Dinge so, wie sie sind. Die Doktrin des Karma beinhaltet die Aktion wie auch das Resultat der Aktion. Die Gedanken einer Person, die Worte und Handlungen haben einen Widerhall. Dieser Widerhall wird sie das ganze Leben über begleiten. Karma steht auch in Verbindung mit Reinkarnation. Handlungen aus früherem Leben sichern einem Glück in diesem; und Handlungen in diesem Leben beeinflussen die kommende Reinkarnation.

Gastfreundschaft

Es gibt im Sanskrit die Redensart: „Ein Gast ist wie ein Gott.“ Es bedeutet, dass der Gastgeber alles tun muss, um den Gast zufriedenzustellen. Das Konzept, andere zufriedenzustellen, beeinflusst die Inder auch in ihrem Verhalten untereinander. Üblicherweise wünschen sie, eine Person zufriedenzustellen, und

vermeiden es, schlechte Nachrichten zu bringen. Daher sagen sie des Öfteren: „Ja, ich kann das“, obwohl es offensichtlich unmöglich scheint. Im Hinterkopf glauben sie fest daran, dass es irgendwie gehen wird. Dies ist die Basis der sogenannten „Ja-Kulturen“.

Sich um andere kümmern

Getragen vom Sinn für Spiritualität und Bescheidenheit, ist die Sorge um den anderen. Dies gilt im Speziellen für ältere Leute oder kranke Familienmitglieder, um die man sich kümmert. Die Inder sind gruppenorientierter als die meisten europäischen Kulturen. Sie mögen die Gemeinschaft und Firmenanlässe, wie Picknicks, wo sie ihre Familien mitbringen.

Kastensystem

Die Kastenzugehörigkeit hatte in Indien bis vor einigen Jahrzehnten Auswirkungen auf alle Lebensbereiche eines Individuums und auf das Verhalten der Kastenangehörigen. Noch heute bestimmt sie weitgehend, wenn auch längst nicht mehr ausschließlich, unter anderem Partner- und Berufswahl. Eheschließungen werden zum großen Teil innerhalb der Kaste organisiert. Früher waren gemeinsame Mahlzeiten zwischen Hochkastigen und Niedrigkastigen nicht erlaubt. Heute ist besonders in urbaner Umwelt die traditionelle Trennung zwischen den einzelnen Gesellschaftsgruppen auch in diesem Bereich weitgehend aufgehoben. In ländlichen Gegenden dagegen finden sich die alten Strukturen noch fester verankert, obwohl sie keine absolute Gültigkeit mehr aufweisen. Das Kastensystem ist eine sehr differenzierte Gesellschaftsordnung, die auch eine gewisse Dynamik aufweist. Dabei gibt es vier Kasten:

1. Brahmanen
(traditionell die intellektuelle Elite, Ausleger heiliger Schriften, Priester)
2. Kshatriyas
(traditionell Krieger und Fürsten, höhere Beamte)
3. Vaishyas
(traditionell Händler, Kaufleute, Grundbesitzer, Landwirte)
4. Shudras
(traditionelle Handwerker, Pachtbauern, Tagelöhner)

Darunter stehen die „Unberührbaren“ oder Kastenlosen.

Die Zuordnung einer Person zu einer Kaste sagt wenig über ihren Wohlstand aus. Es handelt sich weitgehend um eine Einteilung nach ritueller Reinheit und Aufgabenbereich, nicht jedoch, um Oberschicht oder Unterschicht nach finanziellen Kriterien zu trennen. Armut findet sich jedoch tendenziell mehr bei Shudras und Unberührbaren, obwohl auch brahmanische Familien, Angehörige der obersten Kaste, wirtschaftlich sehr schlecht gestellt sein können.

Switzerland Global Enterprise



Indische Familie bei der Ausführung einer Ganesh-Puja

An strategischen Standorten in China präsent

Der Radebeuler Druckmaschinenhersteller Koenig & Bauer hat bereits in den 1990er Jahren gezielt den chinesischen Markt erschlossen und seitdem enge Geschäftsbeziehungen aufgebaut. Im Interview gibt Dietmar Heyduck, Bereichsleiter Vertrieb, Einblicke in die langjährige Präsenz des Unternehmens in China, die Herausforderungen und Chancen auf diesem wichtigen Markt sowie die zukünftige Entwicklung des Geschäfts.

Seit wann unterhält die Koenig & Bauer AG Geschäftsbeziehungen nach China und was wird exportiert?

Koenig & Bauer pflegt seit vielen Jahrzehnten enge Geschäftsbeziehungen zu China. Bereits in den 1990er Jahren haben wir als führender Hersteller von Druckmaschinen den chinesischen Markt gezielt erschlossen. Der Erfolg begann mit einem Repräsentationsbüro, das in den frühen 2000er Jahren aufgrund des wachsenden Marktvolumens zu einer rechtlich eigenständigen Vertriebs- und Serviceniederlassung ausgebaut wurde. Heute sind wir an mehreren strategischen Standorten in China und den angrenzenden Regionen präsent. Im chinesischen Markt bieten wir eine breite Palette an Koenig & Bauer-Maschinen an, wobei der Großteil unseres Absatzes derzeit im Verpackungsmarkt liegt.

Wie schätzen Sie die zukünftige Entwicklung des Marktes ein?

Die zukünftige Entwicklung des chinesischen Marktes zeigt sich in einem komplexen Bild. Trotz der aktuellen Herausforderungen – wie der Immobilienkrise, des rückläufigen Konsums und der geopolitischen Spannungen – bleibt China eine der wichtigsten Volkswirtschaften der Welt. Zwar ist das Wirtschaftswachstum im ersten Halbjahr 2024 nach offiziellen Zahlen solide, jedoch bestehen strukturelle Schwierigkeiten, wie das ungleichgewichtige Wachstum zwischen Industrieproduktion und Konsum.



Koenig & Bauer bietet Hochleistungs-Technik für die gesamte Prozesskette der Verpackungsproduktion an, darunter die Flachbettstanze CutPRO Q 106, die hier auf der Fachmesse drupa begutachtet wird



Fotos: Koenig & Bauer AG

Dietmar Heyduck, Bereichsleiter Vertrieb von Koenig & Bauer in Radebeul

„Trotz derzeitiger Herausforderungen bleibt China aufgrund seiner schieren Größe und industriellen Stärke ein unverzichtbarer Absatzmarkt für Koenig & Bauer.“

Dietmar Heyduck

Trotz derzeitiger Herausforderungen bleibt China aufgrund seiner schieren Größe und industriellen Stärke ein unverzichtbarer Absatzmarkt für Koenig & Bauer. Dank unserer jahrzehntelangen Erfahrung vor Ort sehen wir die aktuellen Entwicklungen als Teil eines natürlichen wirtschaftlichen Zyklus.

Wie könnte sich das China-Geschäft des Unternehmens in den nächsten Jahren verändern?

Unser Ziel ist es, auch künftig eng mit unseren chinesischen Kunden zusammenzuarbeiten, um ihre Bedürfnisse mit hochwertigen „Made in Germany“-Produkten zu erfüllen. Wir werden weiterhin in unsere Standorte und Kundenbetreuung vor Ort investieren, um sowohl kurzfristige Marktmöglichkeiten als auch langfristige Chancen bestmöglich zu nutzen. Koenig & Bauer ist bestens aufgestellt, um diese Entwicklungen in China positiv zu begleiten und weiterhin nachhaltiges Wachstum zu erzielen.



Weltrekord: Die Rapida 106 X produziert mit Druckleistungen bis zu 22.000 Bogen pro Stunde.



Rapida-Bogenoffsettechnik kommt zum größten Teil im Verpackungsdruck zum Einsatz.

Was ist notwendig, um erfolgreich auf dem chinesischen Markt zu agieren?

Wenn Unternehmen in den chinesischen Markt einsteigen möchten, gibt es einige wichtige Punkte zu beachten:

Lokale Präsenz aufbauen: Es ist ratsam, eine Niederlassung oder zumindest lokale Vertretungen in China zu haben. Dies hilft, direkten Zugang zu Kunden zu haben und schneller auf Marktbedürfnisse zu reagieren.

Sprachliche und kulturelle Anpassung: Chinesisch zu sprechen oder Mitarbeiter zu haben, die Mandarin beherrschen, ist ein großer Vorteil. Kulturell sollten Unternehmen die Bedeutung von „Guanxi“ (Beziehungen) im Geschäftsleben verstehen. Langfristige persönliche Verbindungen sind in China oft wichtiger als kurzfristige Gewinne.

Bürokratie und rechtliche Rahmenbedingungen: Unternehmen sollten sich auf die komplexen bürokratischen Anforderungen in China vorbereiten. Es gibt strenge Vorschriften für den Markteintritt, die Registrierung von Unternehmen und den Schutz geistigen Eigentums. Eine gute Rechtsberatung und gründliche Kenntnisse der lokalen Gesetze sind entscheidend.

Interkulturelles Management: Die Unternehmensführung muss sich der Unterschiede in den Arbeitsweisen bewusst sein. Hierarchien, Entscheidungsprozesse und die Rolle der Kommunikation unterscheiden sich oft stark von westlichen Modellen. Ein interkulturelles Training für das Management kann helfen, Missverständnisse zu vermeiden.

Marktforschung und Anpassung des Angebots: China ist ein riesiger und diverser Markt. Eine gründliche Marktforschung hilft, die unterschiedlichen regionalen Bedürfnisse zu verstehen. Oftmals ist es notwendig, Produkte oder Dienstleistungen an die lokalen Marktanforderungen und Vorlieben anzupassen.

Geduld und langfristige Planung: Der Aufbau eines erfolgreichen Geschäfts in China braucht Zeit. Unternehmen müssen bereit sein, in den Aufbau von Beziehungen und Vertrauen zu investieren und langfristig zu planen, statt schnelle Erfolge zu erwarten.

Unternehmen, die diese Aspekte berücksichtigen, erhöhen ihre Chancen auf Erfolg im chinesischen Markt erheblich.

Es fragte Michael Matthes.

UNTERNEHMENSPROFIL

Die Unternehmensgruppe Koenig & Bauer ist der älteste Druckmaschinenhersteller der Welt mit dem breitesten Produktportfolio der Branche. Muttergesellschaft und Konzern-Holding ist die 1817 gegründete Koenig & Bauer AG mit Stammsitz in Würzburg. Die Koenig & Bauer Sheetfed AG & Co. KG mit Sitz in Radebeul bei Dresden ist die Geschäftseinheit der Koenig & Bauer Gruppe, die für die Marktsegmente Bogenoffsetdruckmaschinen und Postpress-Equipment verantwortlich ist. Als Tochtergesellschaft von Koenig & Bauer kümmert sie sich um Entwicklung, Vertrieb, Konstruktion und Service der Rapida-Anlagen vom Halb- bis zum Supergroßformat sowie um Rotations- und Flachbettstanzen inklusive Consulting und Training.

Markt- und Länderveranstaltungen

Datum	Veranstaltung	Ort
08.10.2024	Nachbarschaft nutzen – Doing Czech-German Business Cross-Border e-commerce	online
12.10.2024	German – Slovak Networking Evening	Dresden
17.10.2024	Crossborder Cycle Connection: Networking Event im Rahmen des Delegationsbesuches „BikeBusinessAdventure Part IV“	Raum Dresden
18.10. – 20.10.2024	BESPOKED 2024 – Messe für individuelle und handgefertigte Fahrräder	Dresden
24.10.2024	Nachbarschaft nutzen – Doing Czech-German Business Mitarbeiterentsendung von Deutschland nach Tschechien	online
30.10.2024	Sächsisch-Tschechisches Netzwerktreffen für Zulieferer	Marienberg
05.11. – 06.11.2024	Automotive Forum Zwickau	Zwickau
14.11.2024	31. Polnisch-Deutsch-Tschechisches Kooperationsforum für Unternehmen	Karpacz
18.11.2024	Netzwerktreffen internationale Beschaffung	Chemnitz
27.11.2024	USA Mitarbeiterentsendung & Visa	online

Online-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

Datum	Veranstaltung	Typ
ab 08.10.2024	Exportmanager (IHK) (IHK-Bildungszentrum Dresden gGmbH)	Zertifikats- lehrgang
ab 08.10.2024	Exportmanager (IHK) (ZAW Leipzig GmbH)	Zertifikats- lehrgang
21.10.2024	Auf den Punkt gebracht: Der Elektronische Zolltarif EZT	Live-Online- Seminar
24.10.2024	Auf den Punkt gebracht: Akkreditive im Außenhandel	Live-Online- Seminar
25.10.2024	Auf den Punkt gebracht: Die Incoterms® 2020	Live-Online- Seminar
04.11.2024	Auf den Punkt gebracht: Ausfuhrkontrolle	Live-Online- Seminar
ab 04.11.2024	Exportmanager (IHK) (ZAW Leipzig GmbH)	Zertifikats- lehrgang
ab 04.11.2024	Exportmanager (IHK) (IHK-Bildungszentrum Dresden gGmbH)	Zertifikats- lehrgang
06.11.2024	Auf den Punkt gebracht: Besser lagern in Zolllagern	Live-Online- Seminar
ab 11.11.2024	Exportmanager (IHK) (IHK-Bildungszentrum Dresden gGmbH)	Zertifikats- lehrgang
12.11.2024	Handhabung von Zoll und Exportkontrolle für Einkäufer	Live-Online- Seminar
13.11.2024	Auf den Punkt gebracht: Intrastat – Grundlagen kompakt	Live-Online- Seminar

Datum	Veranstaltung	Typ
13.11.2024	Zollprüfungen im Unternehmen	Live-Online-Seminar
14.11.2024	Auf den Punkt gebracht: Sanktionslistenprüfung – was ist zu tun?	Live-Online-Seminar
19.11.2024	Carnet A.T.A – Ein internationales Zolldokument für vorübergehende Warenverkehre	Live-Online-Seminar
19.11.2024	Unterlagencodierung bei der Ausfuhr richtig anwenden	Live-Online-Seminar
25.11.2024	Auf den Punkt gebracht: Lieferantenerklärungen	Live-Online-Seminar
02.12.2024	Auf den Punkt gebracht: Präferenzkalkulation	Live-Online-Seminar
05.12.2024	Auf den Punkt gebracht: AEO – zugelassener Wirtschaftsbeteiligter	Live-Online-Seminar

Präsenz-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

Datum	Veranstaltung	Ort
08.10.2024	Komplexe Geschäftsvorgänge der Aus- und Einfuhr	Dresden
10.10.2024	Basics für die Aus- und Einfuhrpraxis im Unternehmen – für Einsteiger	Chemnitz
21.10.2024	Zoll für Einsteiger – Zollseminar für Experteinsteiger	Chemnitz
21.10.2024	Exportpraxis Kompakt	Chemnitz
22.10.2024	Incoterms® 2020 und ihre Verwendung in der Geschäftspraxis	Dresden
22.10.2024	Workshop: ATLAS Einfuhr konkret	Dresden
22.10.2024	Präferenzen – Schwerpunkt Lieferantenerklärungen	Chemnitz
23.10.2024	Workshop: ATLAS Ausfuhr Aktuell	Dresden
23.10.2024	Crashkurs Zoll	Chemnitz
24.10.2024	Unterlagencodierung in ATLAS AES 3.0	Dresden
24.10.2024	Zollrechtliche Abwicklung von Importgeschäften	Chemnitz
29.10.2024	Versanddurchführung beim Export und Warenbegleitpapiere	Dresden
05.11.2024	Lieferantenerklärungen und Präferenznachweise	Chemnitz
06.11.2024	Die Lieferantenerklärung – Warenursprung und Präferenzen KOMPAKT	Chemnitz
07.11.2024	Sonderfälle der Zollabwicklung – Geschäftsvorgänge und Zollverfahren	Dresden
07.11.2024	Vereinfachte Zollanmeldung mit förmlicher Bewilligung oder AEO?	Chemnitz
19.11.2024	Lieferantenerklärungen und Präferenznachweise praktisch handhaben	Dresden
26.11.2024	Versanddurchführung beim Export und Warenbegleitpapiere	Chemnitz
03.12.2024	Zollabwicklung kompakt – Konfliktfrei durch den Zoll	Chemnitz
10.12.2024	Neuerungen und Änderungen im Zoll und bei der Exportkontrolle 2025	Dresden
11.12.2024	Neuerungen beim Zoll und der Exportkontrolle 2025	Chemnitz
12.12.2024	Neuerungen beim Zoll und der Exportkontrolle 2025	Chemnitz
17.12.2024	Neuerungen und Änderungen im Zoll und bei der Exportkontrolle 2025	Dresden

Messen und Unternehmerreisen

Messebeteiligungen 2024

Datum	Messe/Branchenschwerpunkte	Land/Stadt
14. – 18.10.	GITEX Global – Ausstellung für Computer-, Informations- und Kommunikationstechnik Kommunikationstechnik, Software, Netzwerktechnik, Internet, Multimedia, Unterhaltungselektronik	VAE, Dubai
16. – 20.10.	Internationale Frankfurter Buchmesse Buchhandel, Verlagswesen	Deutschland, Frankfurt/M.
05. – 07.11.	Smart City Expo World Congress – Internationale Fachmesse und Kongress zur nachhaltigen Verbesserung der Lebensqualität in Städten smarte Lösungen in den Bereichen Energie, Transport und Verkehr, Stadtreinigung, Wassertechnik, Entsorgung, Kommunale Dienstleistungen	Spanien, Barcelona
07. – 09.11.	denkmal – Europäische Leitmesse für Denkmalpflege, Restaurierung und Altbausanierung Handwerk, Bautechnik, Baustoffe, Baumaschinen, Innenausbau	Deutschland, Leipzig
11. – 14.11.	MEDICA – Weltforum der Medizin Medizintechnik, Pharmazie, Digital Health	Deutschland, Düsseldorf
11. – 13.12.	SEMICON Japan – Fachmesse für Halbleitertechnik Elektrotechnik, Elektronik, Halbleiter	Japan, Tokio

Messebeteiligungen 2025

Datum	Messe/Branchenschwerpunkte	Land/Stadt
17. – 26.01.	Grüne Woche Berlin 2025 Lebensmittel, Getränke, Landwirtschaft, Gartenbau	Deutschland, Berlin
27. – 30.01.	Arab Health 2025 – Internationale Fachmesse für Medizintechnik, Krankenhausausrüstung Medizintechnik, Pharmazie, Digital Health	VAE, Dubai
07. – 11.02.	Christmasworld 2025 Internationale Leitmesse für saisonale Dekoration und Festschmuck Dekoration und Festschmuck, Accessoires, Blumen, Christbaumschmuck, Festartikel, Gartenbedarf, Geflechte, Genussmittel, Geschenkartikel, Glasprodukte, Uhren, Schmuck, Kunsthandwerk	Deutschland, Frankfurt/Main
04. – 06.03.	JEC World Composites 2025 Verbundwerkstoffe, Maschinen, Werkzeuge	Frankreich, Paris
11. – 14.03.	Zuliefermesse Z 2025 Maschinen- und Anlagenbau, Zulieferwirtschaft	Deutschland, Leipzig
16. – 18.03.	ProWein 2025 – Internationale Fachmesse Weine und Spirituosen Weine und Spirituosen	Deutschland, Düsseldorf
31.03. – 04.04.	HANNOVER MESSE 2025 Maschinen- und Anlagenbau, Fertigungsautomatisierung, Mess-, Regel- und Steuertechnik, Elektrotechnik/Elektronik, Energie, Software/IKT, Zulieferwirtschaft	Deutschland, Hannover
08. – 10.04.	DMEA 2025 Health-IT	Deutschland, Berlin

Messebeteiligungen 2025		
Datum	Messe/Branchenschwerpunkte	Land/Stadt
13.04.	BioOst 2025 Bio-Lebensmittel und -Getränke, Naturkosmetik, Naturkost- und Reformwaren	Deutschland, Leipzig
07. – 09.05.	The Smarter E Europe/ees 2025 Batterien und Energiespeichersysteme, Wasserstoff und Power-to-Gas-Anwendungen, Ladeinfrastruktur und Elektromobilität, Energiemanagement und vernetzte Energielösungen, PV und Solarwirtschaft, PV- und Batterierecycling, Maschinen- und Automatisierungstechnik für Energie- und Batteriesysteme	Deutschland, München
02. – 05.06.	transport logistic 2025 – Internationale Fachmesse für Logistik, Mobilität, IT und Supply Chain Management Transport-Logistik: Spedition, LKW-Transport, Güterverkehr, Seefracht, Luftfahrt	Deutschland, München
23.09. – 26.09.	TRAKO – International Railway Fair 2025 Eisenbahntechnologie, Schienenfahrzeuge	Polen, Danzig
14. – 17.10.	interlift 2025 Aufzüge, Komponenten und Zubehör	Deutschland, Nürnberg
02. – 04.11.	ISS GUT! 2025 – Fachmesse für Gastgewerbe und Ernährungshandwerk Außer-Haus-Verpflegung: Ernährungshandwerk, Caterer, Gastronomie	Deutschland, Leipzig
17. – 20.11.	Save the date: Medica 2025 Medizintechnik, Pharmazie, Digital Health	Deutschland, Düsseldorf

Unternehmerreisen/Delegationsbesuche 2024/2025		
Datum	Branchenschwerpunkte	Land
16.10. – 17.10.2024	SAXONY!visit BikeBusinessAdventure 4: Besuchsprogramm im Umfeld der Messe BESPOKED	Dresden, sachsenweite Besuche
19.10. – 26.10.2024	Unternehmerreise Japan (Mikro-)Elektronik, Sensorik, Automatisierung	Tokio, Tsukuba, Nagoya und Kyoto
26.10. – 02.11.2024	Marktsondierungsreise Mexiko Life Sciences, Medizintechnik und -produkte, Pharmazie	Tijuana, Baja California, Mexiko-Stadt
04.11. – 08.11.2024	Markterkundungsreise Schweiz Agrartechnik, Landtechnik, Landmaschinendienstleistungen, Agrardienstleistungen, IT im Bereich Land-/Agrartechnik, auch: Metallverarbeitung, Antriebstechnik und Hydraulik	Schweiz, (deutschsprachiger Raum)
04.11. – 06.11.2024	SAXONY!visit – Ein Delegationsbesuch in Sachsen zum Thema Interaktive Technologien (inkl. Gamification, Gamingtechnologien für die Industrie) Fahrrad-/Bike-Industrie sowie angrenzende Dienstleistungs- und Technologiebereiche	verschiedene Stationen in Sachsen
20.11. – 21.11.2024	IOSax.express: Kurzreise für Start-ups zur SLUSH branchenoffen	Finnland, Helsinki
24.11. – 28.11.2024	Markterkundungsreise Saudi-Arabien Bauwesen und Infrastruktur, Erneuerbare Energien und Umwelttechnologien, Technologie- und Digitalisierung sowie Zulieferer für das Tourismus- und Gastgewerbe	Saudi-Arabien, Riad, Dschidda und ggf. Neom
25.02. – 27.02.2025	Markterkundung Irland: Zukunftsweisende Eisenbahninfrastruktur Bahntechnik, Bauwesen	Irland, Dublin

Länderinformationen

Äthiopien



Einfuhrverbot für Autos mit Benzin und Dieselmotor ausgeweitet

Nachdem Äthiopien Anfang 2024 als erstes Land weltweit die Einfuhr von Benzin- und Dieselfahrzeugen verboten hat, sind nun auch diplomatische Vertretungen sowie regionale und internationale Organisationen angehalten, nur noch Elektrofahrzeuge in Äthiopien einzuführen.

GTAI vom 29.08.2024 (c/w.r.)

China



Exportkontrolle für Antimon

Seit September dürfen Antimon in unterschiedlichen Aggregatzuständen, in verschiedenen chemischen Verbindungen sowie weitere Waren nur noch mit Exportlizenz aus China ausgeführt werden. Betroffen sind bestimmte Pressen und deren Komponenten, MPCVD-Ausrüstung (Microwave Plasma Chemical Vapor Deposition), Diamantfenstermaterialien sowie Einkristall- oder kubische Einkristall-Prozesstechnologie.

GTAI vom 01.07.2024 (c/w.r.)

Neue CCC-Zertifizierungspflichten

Für mehrere Produkte werden Zertifizierungspflichten im Rahmen von CCC (Chinese Compulsory Certification) neu eingeführt:

- Lithium-Ionen-Akkus für E-Bikes und entsprechende Ladegeräte sind ab November 2024 betroffen.
- Für Gasschläuche und Notabschaltventile gelten die Vorschriften ab Oktober 2025.

GTAI vom 23.07.2024 (c/w.r.)

GTAI vom 24.07.2024 (c/w.r.)



Foto: eshma – stock.adobe.com

Deutschland



Zolldienstleister für Wareneinfuhr

Unternehmen, die einen Zolldienstleister für die Wareneinfuhr beauftragen, sollten darauf achten, dass die Zollrechnung für die Einfuhrabgaben direkt vom Unternehmen bezahlt wird. Andernfalls könnte es passieren, dass bei Nichtzahlung durch den Dienstleister das Unternehmen durch die gesamtschuldnerische Haftung ohnehin für deren Bezahlung aufkommen muss und es wird seitens des Zolls eventuell noch ein Bußgeld wegen verspäteter Zahlung erhoben.

Ein aktuelles Beispiel verdeutlicht, worum es geht: Ein Unternehmen in Deutschland (U) beauftragt einen Zolldienstleister (ZDL), nicht nur die Einfuhranmeldung im Namen von U abzugeben, sondern auch die Einfuhrabgaben (Zoll und Einfuhrumsatzsteuer) zu bezahlen und U in Rechnung zu stellen. ZDL meldet die Ware beim Zoll an und stellt die angeblich verauslagten Einfuhrabgaben U in Rechnung. Diesem fällt jedoch nicht auf, dass die Zollquittung fehlt. Nach mehreren Monaten meldet sich der Zoll und verlangt von U die Bezahlung der noch offenen Einfuhrabgaben. U ist völlig überrascht, muss aber dennoch zahlen. ZDL meldet sich nicht mehr und ist zahlungsunfähig.

(c/w.r.)

Kanada



Zusatzzölle auf Elektroautos aus China geplant

Ab Oktober 2024 soll in Kanada ein Schutzzoll von 100 Prozent auf alle in China hergestellten Elektro- und Hybridpersonenfahrzeuge, Lastkraftwagen, Busse und Kleintransporter erhoben werden, zusätzlich zum regulären Einfuhrzoll.

Außerdem ist ein Schutzzoll von 25 Prozent auf Einfuhren von Stahl- und Aluminiumprodukten mit Ursprung in China vorgesehen.

GTAI vom 28.08.2024 (c/w.r.)

Saudi-Arabien



Holzverpackungen nur noch mit ISPM 15-Standard

Saudi-Arabien führt den internationalen Standard für Verpackungen aus unbehandeltem Rohholz, ISPM 15, ein. In vielen anderen Ländern gelten die Regelungen bereits seit mehreren Jahren. Als Verpackungen betroffen sind Paletten, Rahmen oder Trommeln, bei denen man technisch unter drei Verfahren wählen kann: Hit-

zebehandlung, Begasung mit Methylbromid sowie die dielektrische Erwärmung des Holzes. Die Begasung mit Methylbromid ist in Deutschland derzeit nicht möglich.

GTAI vom 17.07.2024 (c/w.r.)

Höhere Zollsätze für Leistungsschalter und Relais

Die Einfuhrzollsätze für drei Produktgruppen aus dem elektrotechnischen Bereich wurden von fünf auf 15 Prozent erhöht:

- HS Code 8535.21, 8535.29 (Leistungsschalter), 8536.49 (Relais)

GTAI vom 18.07.2024 (c/w.r.)

GTAI-Reihe

Recht kompakt mit neuen Länderinformationen

Seit vielen Jahren stellt Germany Trade and Invest (GTAI) grundlegende Rechtsinformationen für unterschiedliche Länder zur Verfügung. Diese werden in der Reihe „**Recht kompakt**“ veröffentlicht. Behandelt werden diese Themen: Rechtssystem, UN-

Kaufrecht, Gewährleistungsrecht, Devisenrecht, Sicherungsmittel, Produzentenhaftung, Vertriebsrecht, Investitionsrecht, Gesellschaftsrecht, gewerblicher Rechtsschutz, Steuerrecht, Immobilienrecht, Aufenthaltsrecht, Umweltschutzrecht, Rechtsverfolgung.

In den zurückliegenden Monaten sind folgende Länder neu erschienen bzw. wurden aktualisiert:

Kolumbien (29.07.2024), **Ghana** (29.07.2024), **Österreich** (25.07.2024), **Ukraine** (16.07.2024), **Kanada** (11.07.2024), **Pakistan** (16.07.2024), **Taiwan** (10.06.2024), **Griechenland** (31.05.2024), **Vereinigte Arabische Emirate** (19.04.2024), **Philippinen** (10.04.2024), **USA** (08.04.2024), **Tansania** (03.04.2024), **Singapur** (28.03.2024), **Zentralamerika** (19.02.2024), **Namibia** (01.02.2024), **Brasilien** (01.02.2024), **Korea (Rep.)** (26.01.2024), **Irland** (15.01.2024), **Vietnam** (27.12.2023), **Ruanda** (05.12.2023), **Indonesien** (28.11.2023), **Nigeria** (10.11.2023), **Argentinien** (23.10.2023), **Türkei** (20.10.2023).

GTAI > Recht kompakt (c/w.r.)

IHK bietet Exportinfos als kostenlose App – Know-how im Außenhandel mit dem Smartphone abrufbar

Für mehr Know-how im Außenhandel sorgt die Export-App der Industrie- und Handelskammern mit den Themenfeldern:

- Exportlexikon
- Statistiken
- Berichte
- Branchen
- Länder
- News
- Veranstaltungen/Seminare
- Nützliche Links
- Datenbank Zolldienstleister

Nutzen Sie die kostenlose Export-App: Erhältlich unter www.export-app.de oder im App-Store.



Aktuelle Kooperationsangebote ausländischer Unternehmen

Auf internationalen Märkten die richtigen Geschäftspartner zu finden (Lieferanten, Importeure, Handelsvertreter, Kunden), ist für ein erfolgreiches Auslandsengagement ausschlaggebend. Die sächsischen IHKs unterstützen Sie u. a. mit diesen aktuellen

Kooperationsangeboten ausländischer Unternehmen bei der Anbahnung von Geschäften. Bitte beachten Sie, dass durch die Veröffentlichung keine Aussage über die Bonität der inserierenden Unternehmen gemacht wird.

Auskünfte zu nachfolgenden Anfragen und Angeboten erhalten Sie unter Angabe der Chiffre-Nr. von Ihrer regionalen Ansprechpartnerin.

IHK Chemnitz: Nikola Loske
Telefon: 0371 6900-1245
E-Mail: nikola.loske@chemnitz.ihk.de

IHK Dresden: Katja Hönig
Telefon: 0351 2802-186
E-Mail: hoenig.katja@dresden.ihk.de

IHK zu Leipzig: Sarah Dinter
Telefon: 0341 1267-1325
E-Mail: sarah.dinter@leipzig.ihk.de

WAS SIE WISSEN SOLLTEN

In dieser Rubrik finden Sie überwiegend Angebote aus der **Kooperationsdatenbank** für Geschäfts-, Technologie- und Projektpartnerschaften des Enterprise Europe Network. Sie finden hier nur einen kleinen Auszug aus allen Angeboten. Insgesamt enthält die Datenbank über 6.000 Kooperationsangebote. **Sie können Ihre Anfrage per E-Mail an Ihren nebenstehend aufgeführten regionalen Ansprechpartner richten.** Ihre Zuschriften werden an den Inserenten weitergeleitet.

Die IHK hat die hier veröffentlichten Angebote und Nachfragen nicht geprüft und kann für deren Inhalt nicht verantwortlich gemacht werden. Wir empfehlen Ihnen, vor Eingehen von Geschäftsverbindungen die üblichen Auskünfte einzuholen.

Chile



Schmiermittel auf Pflanzenbasis – Vertrieb gesucht Chiffre-Nr. BRCL20240820014

Das chilenische Unternehmen bietet technologische Lösungen für zahlreiche industrielle Aktivitäten an. Es entwickelt Produkte auf der Basis von Komponenten pflanzlichen Ursprungs und biologisch abbaubaren Zusatzstoffen, die frei von synthetischen und/oder mineralischen Bestandteilen sind und somit die Kontamination von Böden, Kulturen, Grundwasser und Gewässern vermeiden. Hergestellt werden:

- biologisch abbaubare Kettenschmiermittel für Kettensägen und forstwirtschaftliche Maschinen
- Kühlschmiermittel für alle Arten von Sägen
- organische Trennmittel für verschiedene Anwendungen
- biologisch abbaubares Staubschutzmittel

Das Unternehmen ist auf der Suche nach Vertriebspartnern.
Korresp.: engl.

Dänemark



Lieferant für Bootsüberdachungen gesucht Chiffre-Nr. BRDK20240903001

Ein Unternehmen verkauft Bootsverdecke und beliefert Bootsbesitzer. Die Bootsüberdachungen müssen für jedes Boot individuell angefertigt werden. Dazu werden Lieferanten gesucht, die auf die Herstellung von Überdachungen spezialisiert sind.

Korresp.: engl.

Frankreich



Kleine Stromversorgungen in drei Varianten gesucht Chiffre-Nr. BRFR20240617013

Ein französisches Unternehmen entwirft, produziert und vermarktet innovative Infrarotheizungen für den Innenbereich, die zu 95 Prozent recycelbar sind. Um die Produktionsrate zu erhöhen, sucht das Unternehmen nach kleinen Stromversorgungen in drei

Typen (AC-DC-Schaltnetzteil, AC-DC-Einzelausgangs-LED-Treiber im Mischmodus, AC-DC-Konstantleistungs-LED-Treiber) und strebt Lieferverträge mit spezialisierten Distributoren oder Direktvertriebspersonal an. Die benötigten Stromversorgungen sollen in Mengen von zunächst 200 bis 1.000 Stück geliefert werden.
Korresp.: engl.

Griechenland



Uniformen und persönliche Schutzausrüstung angeboten

Chiffre-Nr. BOGR20240719001

Das griechische Unternehmen hat sich auf den Handel mit Uniformen, Firmenkleidung, Zubehör und persönlicher Schutzausrüstung spezialisiert. Seit 2008 investiert das Unternehmen in erneuerbare Energiequellen und versucht, auch im Bereich der Kleidung zu innovieren. Daher arbeitet es mit den Nanotechnologie-Labors der Aristoteles-Universität für die Herstellung innovativer SMART-Kleidung zusammen. Das Unternehmen sucht Partner, die maßgeschneiderte Uniformen für seine Mitarbeiter benötigen und bereit sind, einen Vertrag über die Herstellung mit dem Unternehmen oder einem Textilanbieter abzuschließen.
Korresp.: engl.



Italien



Mechatronisches Textilunternehmen bietet eine integrierte Lösung für die komplette Verwaltung der Zuschnittabteilung

Chiffre-Nr. BOIT20240712007

Ein italienisches mechatronisches Textilunternehmen, das technische Lösungen für die komplette Verwaltung der Zuschnittabteilung herstellt, sucht nach einem Handelsabkommen mit einem Partner, der seine Produkte vertreibt und technische Unterstützung bietet. Das Unternehmen bietet eine innovative, integrier-

te Lösung für das Management der Zuschnittabteilung innerhalb des Textilherstellungsprozesses. Diese Technologie heißt Syncro Cutting Room und kann in verschiedenen Textilproduktionsprozessen eingesetzt werden: im traditionellen Modesektor (Strickwaren, klassische Kleidung, Unterwäsche und Denim), in der technischen Sportbekleidung, in der Automobilindustrie, bei Heimtextilien sowie im nautischen und medizinischen Sektor.
Korresp.: engl.

Litauen



Möbelhersteller sucht nach kantenverleimten Eichen-/Birken-/Buchenplatten

Chiffre-Nr. BRLT20240807004

Das Unternehmen ist auf die Entwicklung und Herstellung nicht standardisierter Möbel spezialisiert. Gesucht werden Geschäftspartner, die kantenverleimte Eichen-/Birken-/Buchenplatten der Kategorie AA liefern können.
Korresp.: engl.

Österreich



Handelsvertreter sucht produzierende Unternehmen im Bereich elektronischer Bauelemente

Chiffre-Nr. BRAT20240715013

Der Handelsvertreter mit Schwerpunkt Maschinenbau, Sondermaschinenbau und Schaltschrankbau sucht Partnerschaften mit produzierenden Unternehmen in den Branchen Automotive, Holz, Logistik, Verpackung, Spritzguss, Recycling und Sondermaschinenbau, um deren Produkte in Österreich einzuführen und zu verkaufen.
Korresp.: engl.

Polen



Zusammenarbeit im Bereich Windenergie gesucht

Chiffre-Nr. BOPL20240730003

Ein polnisches Unternehmen, das in den Bereichen Bauwesen und erneuerbare Energien tätig ist, bietet seine Dienstleistungen für On- und Offshore-Projekte (Windturbinen) als Subunternehmer an.
Korresp.: engl.

Ingenieurunternehmen bietet Montage und Demontage von Gerüsten

Chiffre-Nr. BOPL20240726008

Das Unternehmen ist in den Bereichen Bau und erneuerbare Energien tätig. Angeboten werden die Montage und Demonta-

ge von Gerüsten – insbesondere Rahmengerüste, modulare Gerüste, Spezialgerüste, Standgerüste, Bockgerüste, Kraggerüste. Das Unternehmen verwendet Gerüste aus verschiedenen Materialien, darunter Aluminium, Stahl und Fiberglas. Die Gerüste können mobil oder fest, freistehend, an der Wand verankert oder hängend sein. Das Unternehmen bietet zudem eine umfassende Beratung dazu, welche Art von Gerüst für ein bestimmtes Projekt verwendet werden soll. Zudem kann das Unternehmen auch Stahlkonstruktionen, einzelne Elemente sowie ganze Produktreihen liefern.

Korresp.: engl.

Unternehmen bietet Dienstleistungen im Bereich der Wartung von Windkraftanlagen

Chiffre-Nr. BOPL20240730003

Das Unternehmen ist im Bereich erneuerbare Energien tätig und bietet im Rahmen von Subunternehmerverträgen Dienstleistungen im Bereich der Wartung und Instandhaltung von Windkraftanlagen an. Gesucht werden Unternehmen im Bereich der erneuerbaren Energien, insbesondere On- oder Offshore-Windparks, EPC-Unternehmen, die für deren Bau und Wartung verantwortlich sind, sowie deren Zulieferer.

Korresp.: engl.



Hersteller von Lüftungs- und Klimaanlage sucht Lieferanten für elastische Lüftungskanäle aus Kunststoff

Chiffre-Nr. BRPL20240802007

Das Unternehmen ist auf die Herstellung von Lüftungs- und Klimaanlage – insbesondere für Einkaufszentren, Schulen und Universitäten, Produktionsstätten, Krankenhäuser, Kliniken, Büro- und Wohngebäude – spezialisiert. Gesucht werden Lieferanten für elastische Lüftungskanäle aus Kunststoff für eine langfristige Zusammenarbeit.

Korresp.: engl.

Rumänien



Vertriebspartner für Fertighäuser aus Rumänien gesucht

Chiffre-Nr. BOR020231113010

Das rumänische Unternehmen stellt modulare Fertighäuser her, die die Komplexität und den Stress, die mit dem Bau eines traditionellen Hauses verbunden sind, eliminieren sollen. Das Unternehmen hat eine Wohnlösung entwickelt, die sowohl Qualität als auch Komfort bietet, wobei jedes gebaute Haus die Liebe zum Detail und den Respekt für die Umwelt widerspiegelt. Das Unternehmen ist auf der Suche nach Partnern, die den Verkauf auf internationalen Märkten vermitteln können.

Korresp.: engl.

Schweden



Vertriebshändler sucht nach neuen Marken für den nordischen Spielzeug- und Babyartikelmarkt

Chiffre-Nr. BRSE20240628016

Dieses schwedische Unternehmen ist ein führender Akteur auf dem nordischen Markt für Spielzeug, Spiele und Babyprodukte und verfügt über umfangreiche Branchenerfahrung und ein solides Vertriebsnetz. Das Unternehmen bietet eine Mischung aus bekannten Marken und markenlosen Produkten an. Derzeit ist das Unternehmen auf der Suche nach neuen und interessanten Marken in der Kinder- und Babyartikelindustrie. Ideale Partner sind erfahrene europäische Entwickler mit einer breiten Palette von Produkten.

Korresp.: engl.

Tschechien



Leistungen in der Kabelkonfektionierung und im Bau von Schalttafeln angeboten

Chiffre-Nr. IHKC-CZ-012024

Ein tschechisches Unternehmen hat sich auf die Herstellung von Kabeln und deren Endverschlüsse für die Bergbau- und Ölindustrie, das Gesundheitswesen sowie Mess- und Steuerungssysteme spezialisiert. Gearbeitet wird entsprechend hoher Anforderungen an Qualität und Präzision (0,001 mm Genauigkeit). Angeboten werden die manuelle Montage von Einzelteilen sowie Tätigkeiten wie Umformen, Fräsen, Nieten, Drehen, Kleben mit Zweikomponenten-Klebstoffen, Harzverguss und Flammlöten. Gesucht werden Auftraggeber aus dem genannten Bereich.

Korresp.: dt.

Blechbearbeitung angeboten
Chiffre-Nr. BOCZ20240814007

Ein tschechisches KMU, das sich auf die Blechbearbeitung spezialisiert hat, bietet eine umfassende Palette von Fertigungsdienstleistungen an, wie z.B. Laserschneiden, Blechbiegen, Schweißen, Schleifen, Gewindeschneiden, Montage von Verbindungselementen und Nass-/Pulverbeschichtung sowie je nach Kundenwunsch auch Verzinken, Schwärzen etc. Das KMU sucht Partner vorzugsweise aus Deutschland.
 Korresp.: engl.

Ungarn



Pumpe für das Abschöpfen von flüssigen Kohlenwasserstoffen
Chiffre-Nr. BOHU20240801020

Auf der Grundlage langjähriger Erfahrungen in der Altlastensanierung hat ein ungarisches Unternehmen eine automatische Ölabschöpfungspumpe entwickelt, die in der Lage ist, flüssige Kohlenwasserstoffe von der Oberfläche des Grundwassers zu entfernen. Die Pumpe wird in verschiedenen Größen und Leistungsbereichen hergestellt und die Eigenschaften der eingebau-

ten Filter können an die abzuschöpfende Substanz angepasst werden. Das Unternehmen sucht die Zusammenarbeit mit Unternehmen, die in der Umweltsanierung tätig sind. Das Unternehmen denkt an eine Partnerschaft bei einem Sanierungsprojekt von der Planung bis zur Umsetzung.
 Korresp.: engl.

Energieerzeugung unter Nutzung von Solar- und Windenergie – Vertriebspartner gesucht
Chiffre-Nr. BOHU20240805009

Ein innovatives ungarisches Unternehmen bietet ein System an, das sich für die Stromerzeugung bei Tag und Nacht eignet, indem es sowohl Wind- als auch Sonnenenergie nutzt. Das Entwicklerunternehmen sucht nach potenziellen Partnern, die an einer Vertriebspartnerschaft interessiert sind. Im Falle eines starken Partners besteht auch die Möglichkeit einer Lizenzvergabe. Es handelt sich um ein dezentrales System für erneuerbare Energien mit kurzer Installationszeit und einer wirtschaftlicheren und effektiveren Stromerzeugung mit geringem ökologischen Fußabdruck. Dank der speziellen Struktur kann das System mit weiteren Solarmodulen aufgerüstet werden. Das System ist in der Lage, als vollständig netzunabhängiges System zu arbeiten und gleichzeitig auch als Stromversorger zu fungieren.
 Korresp.: engl.

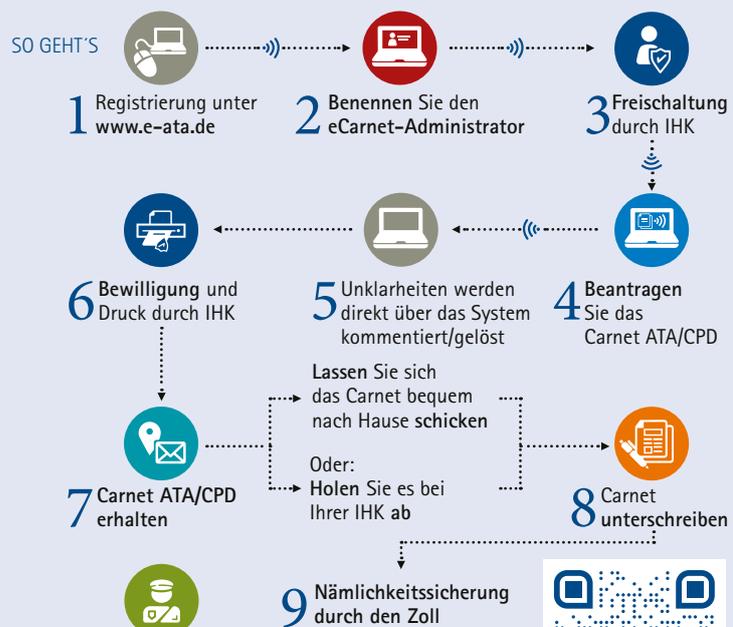
eCarnet – Der „Reisepass“ für Waren wird digital

Informationen | Ansprechpartner:

IHK Chemnitz
 Annaberg:
 marie.reuter@chemnitz.ihk.de
 Chemnitz:
 wolfgang.reckel@chemnitz.ihk.de
 gaby.mueller@chemnitz.ihk.de
 Freiberg:
 silke.brunn@chemnitz.ihk.de
 Plauen:
 uta.eichel@chemnitz.ihk.de
 Zwickau:
 margit.borchardt@chemnitz.ihk.de

IHK Dresden
 berthold.julianna@dresden.ihk.de
 boehme.liane@dresden.ihk.de
 hahnwald.romy@dresden.ihk.de

IHK zu Leipzig
 anne.gerritzen@leipzig.ihk.de
 nadine.thieme@leipzig.ihk.de





Das anwendbare Recht im internationalen Wirtschaftsverkehr

Welches Recht findet Anwendung, wenn Vertragspartner aus unterschiedlichen Staaten miteinander Verträge abschließen?

Schließen Vertragspartner aus unterschiedlichen Staaten miteinander Verträge ab, stellt sich zunächst die Frage: Das Recht welches Staates ist anwendbar? Dies wiederum richtet sich nach den Regeln des internationalen Privatrechts. Dabei handelt es sich nicht (wie der Name vermuten lassen könnte) um internationale Regeln, sondern um (grundsätzlich) nationale Regeln, die sich aber mit internationalen Sachverhalten und der Frage, welches (nationale) Recht anwendbar ist, befassen. Die Frage des anwendbaren Rechts stellt sich indes gar nicht erst, soweit Regelungen existieren, die grenzüberschreitende Sachverhalte unmittelbar betreffen. Denn dann gibt es ja bereits auf internationale Sachverhalte abgestimmte Normen. So regelt das UN-Kaufrecht, ein völkerrechtliches Übereinkommen, das mittlerweile mehr als 90 Staaten ratifiziert haben, die Rechte und Pflichten eines internationalen Warenkaufs. Es ist jedoch nicht zwingend, sondern kann wirksam ausgeschlossen werden. In diesem Fall kommt man nicht umhin, sich mit den Regeln des internationalen Privatrechts, dem sogenannten Kollisionsrecht, näher zu befassen.

Rechtswahl will gut überlegt sein

Innerhalb der EU ist die EU-Verordnung 593/2008 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (Rom I) maßgeblich. Sie enthält den Grundsatz des Rechtes des Verkäuferstaates. Das heißt, dass Kaufverträge dem Recht des Staates unterliegen, in dem der Verkäufer einen gewöhnlichen Aufenthalt hat. Im Falle von Unternehmen ist dies der Ort der Hauptverwaltung. Die EU-Verordnung lässt jedoch eine Rechtswahl zu. Das bedeutet: Die Vertragsparteien können auch die Anwendung des Rechts eines anderen Staates vereinbaren.

Denkbar ist auch, das Recht zwischenstaatlicher Abkommen zu vereinbaren, wie zum Beispiel auch das UN-Kaufrecht (sofern es nicht ohnehin anwendbar ist, was bei nahezu jedem deutschen Export der Fall ist). Auch nicht staatliche Regelwerke wie die UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts oder die Principles of European Contract Law sind vereinbar. Diese sogenannte Rechtswahl ist zwar im internationalen Geschäftsverkehr verbreitet. Dabei ist aber Folgendes zu bedenken: Zum einen ist es eine Frage der Marktmacht, ob der deutsche Exporteur das ihm wohlvertraute deutsche Recht durchsetzen kann. Üblich ist im internationalen Wirtschaftsverkehr eher das Recht

aus dem anglo-amerikanischen Rechtskreis. Darüber hinaus erkennen auch nicht alle Rechtsordnungen weltweit die Wirksamkeit einer Rechtswahl an. Die innerhalb der EU eingeräumte kollisionsrechtliche Möglichkeit, das Recht frei zu wählen, ist nicht auf alle Teile der Welt übertragbar. Wenn ein Fall nun vor Gerichten landet, deren Staat nicht die Möglichkeit einer solchen Rechtswahl vorsieht, so hilft diese auch nicht weiter. Schließlich ist auch ins Kalkül zu ziehen, dass nationale Rechte in erster Linie auch nationale Sachverhalte im Blick haben. Die Anwendung eines nationalen Rechts auf internationale Sachverhalte führt daher auch nicht unbedingt zu sachgerechten Ergebnissen. Dies ist ein Grund mehr, sich einen Ausschluss des UN-Kaufrechts, das ja für internationale Sachverhalte konzipiert ist, gut zu überlegen.

Ermittlung des anwendbaren Rechts kann schwierig sein

Ist das anwendbare Recht für Kaufverträge mit grenzüberschreitenden Bezügen wegen des Verkäuferstaatsprinzips noch relativ klar geregelt, kann sich für einzelne Vertragsarten die Ermittlung des anwendbaren Rechts kompliziert gestalten.

Bezüglich des Exportkontrollrechtes sind die Ausfuhrvorschriften des Staates anzuwenden, von dessen Gebiet aus die Ware ausgeführt wird. Dies schließt jedoch nicht aus, dass auch unter bestimmten Vorschriften auch ausländische Vorschriften anzuwenden sind, wenn diese extraterritoriale Geltung beanspruchen. So sind unter der Voraussetzung, dass ein bestimmter Bezug zu den USA besteht (sogenannter „nexus“) auch Vorschriften des US-Exportkontrollrechtes zu beachten, obwohl die Ware gar nicht von US-amerikanischem Territorium ausgeführt wird.

Zu beachten sind zwei grundsätzliche Ausnahmen bezüglich der Anwendung ausländischen Rechts. Gemäß dem „ordre public-Grundsatz“ ist eine Rechtsnorm eines anderen Staates dann nicht anzuwenden, wenn sie mit wesentlichen Grundsätzen des deutschen Rechts nicht vereinbar ist. Darüber hinaus sind sogenannte Eingriffsnormen relevant. Das sind zwingende Vorschriften, deren Einhaltung ein Staat als so entscheidend für die Wahrung seines öffentlichen Interesses ansieht, dass sie auch dann anzuwenden sind, wenn (auf einen bestimmten Sachverhalt) im Übrigen die Vorschriften eines anderen Staates anwendbar sind. Im Einzelnen kann eine entsprechende Einordnung schwierig sein.

Dr. Achim Kampf/GTAI

ANSPRECHPARTNER

Stefan Lindner

Telefon: 0351 2802-182

E-Mail: lindner.stefan@dresden.ihk.de

Ansprechpartner

Industrie- und Handelskammer Dresden

Langer Weg 4, 01239 Dresden
(Einwahl: 0351 2802-Durchwahl)
Referatsleiter Außenwirtschaft:
Robert Beuthner -224
Zoll:
Stefan Lindner -182
Bescheinigungsdienst/Carnet A.T.A.:
Julianna Berthold -173
Liane Böhme -189
Romy Hahnwald -177
Messen:
Jana Omran -171
Auslandsmärkte/Kooperationen/
Enterprise Europe Network:
Katja Höning -186
Auslandsmärkte/Kooperationen:
Robert Beuthner -224
Jana Omran -171
Stefan Lindner -182
Tobias Runte -184
Tschechien-Kontakt:
Jana Omran -171
Tschechien-Slowakei-Kontakt:
Jiří Zahradník (GS Zittau) 03583 5022-34
Polen-Kontakt:
Manuel Schubinski (GS Görlitz) 03581 4212-22

Industrie- und Handelskammer zu Leipzig

Goerdelerring 5, 04109 Leipzig
(Einwahl: 0341 1267-Durchwahl)
Geschäftsfeldmanager International:
Matthias Feige -1324
Bescheinigungsdienst:
Anne Gerritzen -1268
Nadine Thieme -1320
Auslandsmärkte/Kooperationen/
Enterprise Europe Network:
Sarah Dinter -1325
Auslandsmärkte/Kooperationen:
Natalia Kutz -1245
Messen:
Katja Keller-Seifert -1260

Industrie- und Handelskammer Chemnitz

Straße der Nationen 25, 09111 Chemnitz
(Einwahl: 0371 6900-Durchwahl)
Zoll- und Außenwirtschaftsrecht/
Bescheinigungsdienst:
Wolfgang Reckel -1243
Gaby Müller -1244
Auslandsmärkte/Kooperationen:
Dr. Sebastian Liebold -1247
Messen/Veranstaltungen:
Sandra Furka -1260
Enterprise Europe Network:
Nikola Loske -1245

in Plauen

Friedensstraße 32, 08523 Plauen
(Einwahl: 03741 214-Durchwahl)
Außenwirtschaft/Bescheinigungen:
Uta Eichel -3240

in Zwickau

Äußere Schneeberger Straße 34, 08056 Zwickau
(Einwahl: 0375 814-Durchwahl)
Außenwirtschaft/Bescheinigungen:
Margit Borchardt -2243

in Freiberg

Halsbrücker Straße 34, 09599 Freiberg
(Einwahl: 03731 79865-Durchwahl)
Bescheinigungsdienst:
Silke Brunn -5250

in Annaberg-Buchholz

Geyersdorfer Straße 9a,
09456 Annaberg-Buchholz
(Einwahl: 03733 1304-Durchwahl)
Bescheinigungsdienst:
Marie Reuter -4116

Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH

Bertolt-Brecht-Allee 22, 01309 Dresden
Abteilung Absatzförderung, Kooperationen:
Julius Schellmann 0351 2138-171

Möchten Sie die Außenwirtschafts-Nachrichten abonnieren? Bei der IHK Dresden können Sie das über den Link www.news.dresden.ihk.de/anmeldung.jsp. Die IHK zu Leipzig macht einen Bezug der Online-Publikation über die Mailadresse jana.schlotte@leipzig.ihk.de möglich. Bei der IHK Chemnitz ist ein Abonnement über die Mailadresse awn@chemnitz.ihk.de anzufragen.

Impressum

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer Dresden, Langer Weg 4, 01239 Dresden im Auftrag der Landesgemeinschaft der sächsischen Industrie- und Handelskammern Dresden, zu Leipzig und Chemnitz sowie der Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH
ISSN 1869-3172

Verantwortlich:

Manuela Gogsch Telefon: 0351 2802-120
Geschäftsführerin Industrie und Außenwirtschaft/IHK Dresden
Mario Bauer Telefon: 0341 1267-1112
Geschäftsführer Dienstleistungen/IHK zu Leipzig
Martin Witschaß Telefon: 0371 6900-1200
Geschäftsführer Standortpolitik/IHK Chemnitz
Thomas Horn Telefon: 0351 2138-100
Geschäftsführer/Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH

Chefredaktion:

Michael Matthes Telefon: 0351 2802-233
E-Mail: matthes.michael@dresden.ihk.de

Redakteure:

Robert Beuthner, Sarah Dinter, Matthias Feige, Katja Höning, Katja Keller-Seifert, Natalia Kutz, Sandra Lange, Dr. Sebastian Liebold, Stefan Lindner, Ireen Michalsky, Jana Omran, Wolfgang Reckel, Marie Reuter, Tobias Runte

Anzeigenberatung:

Yvonne Joestel Telefon: 03525 7186-24
E-Mail: joestel@satztechnik-meissen.de

Gesamtherstellung und Verlag:

Satztechnik Meißen GmbH, Am Sand 1 c, 01665 Diera-Zehren OT Nieschütz, www.satztechnik-meissen.de

Die „Außenwirtschaftsnachrichten“ erscheinen in sechs Ausgaben pro Jahr. Der Inhalt wird mit großer Sorgfalt aufbereitet. Eine Gewähr für die Richtigkeit der Daten, Termine usw. kann allerdings nicht übernommen werden.

Hinweis zur Gender-Formulierung:

Bei allen Bezeichnungen, die auf Personen bezogen sind, meint die gewählte Formulierung alle Geschlechter, auch wenn aus Gründen der leichteren Lesbarkeit die männliche Form steht.

Titelbild: © Satztechnik Meißen GmbH/Midjourney

© 2024