

Außenwirtschafts-Nachrichten

Außenwirtschaftstag Sachsen 2026 in Chemnitz:

„Vom Umbruch zum Aufbruch“



Interview – Seite 7

International erfolgreich: Strategien und Herausforderungen in der Radiopharmazie

Weltweit erfolgreich – Seite 12

Rückkehr der Geopolitik: Was sich im Welthandel verschiebt und warum Europa stärker werden muss

Tipps für die Außenwirtschaftspraxis – Seite 26

Neue Ursprungsregeln in der Pan-Europa-Mittelmeer-Region (PEM)

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser

Treffen Sie die sächsische Wirtschaft am 16. April im Kraftverkehr Chemnitz beim **Außenwirtschaftstag Sachsen**. Unter dem Motto „Vom Umbruch zum Aufbruch“ erleben Sie an diesem Tag eine reiche Palette an Themen: vom aktuellen Stand der weltwirtschaftlichen Vernetzung und Entwicklung über Länderthemen, Fragen der Zertifizierung bis hin zum Wirtschaftsschutz. Mit dabei sein werden der sächsische Wirtschaftsminister Dirk Panter, Vertreter von Auslandshandelskammern u.a. aus Kanada, Vietnam und aus skandinavischen Ländern sowie die Beauftragten der Wirtschaftsförderung Sachsen für Polen, Tschechien und Japan.

Polen wird ein Länderschwerpunkt des Außenwirtschaftstages sein. Ab Seite 4 erfahren Sie vorab mehr über eine der dynamischsten Volkswirtschaften der EU und über Projekte und Veranstaltungen, die dabei helfen sollen, neue Geschäftskontakte zu knüpfen und Kooperationen einzugehen. Bereits gute Erfahrungen im Geschäft mit Polen hat Jens Junker, Geschäftsführer der ROTOP Pharmaka GMBH. Im **Interview** auf Seite 7 spricht er darüber.

Neben Polen wirft der Außenwirtschaftstag auch ein Schlaglicht auf den Markt in **Kanada**. Auf Seite 9 können Sie lesen, welches Potenzial das Land bietet. Außerdem stellen wir auf Seite 10 die **Online Marketing Challenge** vor, die alljährlich beim Außenwirtschaftstag an den Start geht.

Mit seinem Beitrag „**Rückkehr der Geopolitik: Was sich im Welthandel verschiebt und warum Europa stärker werden muss**“ auf Seite 12 setzt sich Jun.-Prof. Kaan Celebi von der TU Chemnitz mit einem Thema auseinander, über das er mit den Gästen des Außenwirtschaftstages am 16. April in den Diskurs gehen möchte.

Michael Matthes

Der Außenwirtschaftstag 2025 in Dresden.



Inhalt

2 Editorial

Weltweit erfolgreich

- 3 Außenwirtschaftstag Sachsen 2026 am 16. April in Chemnitz: „Vom Umbruch zum Aufbruch“
- 4 Polen auf Wachstumskurs – Absatzchancen und Kooperationspotenziale für sächsische Unternehmen
- 7 International erfolgreich: Strategien und Herausforderungen in der Radiopharmazie
- 9 Warum Kanada? Chancen erkennen, Märkte erschließen
- 10 Online Marketing Challenge unterstützt erneut sächsische Unternehmen beim Einstieg in europäische Märkte
- 12 Rückkehr der Geopolitik: Was sich im Welthandel verschiebt und warum Europa stärker werden muss

Veranstaltungen, Weiterbildungen und Messen

- 14 Markt- und Länderveranstaltungen
- 14 Online-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft
- 15 Präsenz-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft
- 15 Messen und Unternehmerreisen

Zoll- und Außenwirtschaftsrecht

- 19 Länderinformationen

Geschäftsverbindungen

- 22 Aktuelle Kooperationsangebote ausländischer Unternehmen

Tipps für die Außenwirtschaftspraxis

- 26 Neue Ursprungsregeln in der Pan-Europa-Mittelmeer-Region (PEM)

Ansprechpartner | Impressum

- 28 Ansprechpartner
- 28 Impressum



Außenwirtschaftstag Sachsen 2026 am 16. April in Chemnitz: „Vom Umbruch zum Aufbruch“

Unter dem Titel „Vom Umbruch zum Aufbruch – Transformation als Chance“ erwartet Sie beim Außenwirtschaftstag Sachsen in Chemnitz ein breites Spektrum an Angeboten für Ihr Auslands geschäft 2026. Mit dabei sind der sächsische Wirtschaftsminister Dirk Panter, Vertreter von Auslandshandelskammern, u. a. aus Kanada, den USA, Vietnam und aus skandinavischen Ländern, sowie die Beauftragten der Wirtschaftsförderung Sachsen für Polen, Tschechien und Japan.

Die Palette der Themen reicht vom aktuellen Stand der weltwirtschaftlichen Vernetzung und Entwicklung über Länderthemen, Fragen der Zertifizierung bis hin zum Wirtschaftsschutz. Sie können verschiedenen Vorträgen folgen, individuelle Gespräche mit Experten buchen und vor allem die Zeit zum Netzwerken nutzen. Vorstellen wird sich auch wieder die Online Marketing Challenge, die vom SEPT-Kompetenzzentrum der Universität Leipzig in Zusammenarbeit mit der Hochschule Zittau/Görlitz und der Internationalisierungsoffensive Sachsen (IOSax) organisiert wird. Darin erarbeiten sächsische Unternehmen zusammen mit ausländischen BWL-Studenten aus Sachsen eine digitale Vertriebskampagne, um neue internationale Kunden zu gewinnen. Zum Außenwirtschaftstag Sachsen erfolgt der Start der Challenge für das Jahr 2026.

Seien Sie dabei, wenn sich die sächsische Wirtschaft am 16. April im Kraftverkehr in Chemnitz trifft! Wir freuen uns auf Sie!

www.aussenwirtschaftstag-sachsen.de

KONTAKT:

Stefan Lindner

0351 2802-182

lindner.stefan@dresden.ihk.de



Impressionen vom Außenwirtschaftstag 2025 in Dresden.

Polen auf Wachstumskurs – Absatzchancen und Kooperationspotenziale für sächsische Unternehmen

Polen zählt zu den dynamischsten Volkswirtschaften der EU, hat sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten zu einem der wichtigsten Wirtschafts- und Handelspartner Sachsens entwickelt und gehört mittlerweile zu den TOP 5. Nach Angaben von Germany Trade & Invest wird für 2026 erneut ein Wachstum von über drei Prozent erwartet. Treiber sind vor allem der private Konsum, eine diversifizierte industrielle Basis sowie umfangreiche öffentliche und europäische Förderprogramme.

Für sächsische Unternehmen bestehen somit zahlreiche Ansatzpunkte, um neue Geschäftskontakte zu knüpfen und Kooperationen auf dem polnischen Markt einzugehen. Als Nearshoring-Standort innerhalb der EU bietet Polen zudem kurze Lieferwege und verlässliche Rahmenbedingungen für Beschaffungsprojekte. Die Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH (WFS) plant vor diesem Hintergrund gemeinsam mit den AWIS-Partnern und Vertretern sächsischer Netzwerke verschiedene Projekte und Veranstaltungen.

Modernisierungsschub für Mobilität, Infrastruktur und Produktion

Der polnische Bahnsektor erlebt einen historischen Modernisierungsschub. Allein in den vergangenen beiden Jahren wurden über eine Mrd. Euro für neue Lokomotiven, Triebzüge und Wagons bereitgestellt. Zudem wird auch die Eisenbahninfrastruktur ertüchtigt. Polnische Unternehmen investieren intensiv in die Mo-

dernisierung ihrer Produktionskapazitäten. Automatisierung, Robotik, Industrie-4.0-Lösungen sowie energie- und ressourceneffiziente Technologien sind stark gefragt. Daraus ergeben sich sehr gute Absatzchancen für sächsische Anbieter von Maschinen, Anlagen und industriellen Dienstleistungen.

Vom 16. bis 18. Juni 2026 wird in Zusammenarbeit mit dem Kontaktzentrum für sächsisch-polnische Wirtschaftskooperation der IHK-Geschäftsstelle Görlitz eine Geschäftsanbahnungsreise nach Oberschlesien (Gliwice, Katowice) und Niederschlesien (Wrocław) organisiert, die teilweise auch von Wirtschaftsminister Dirk Pante be begleitet wird. Ziel der Reise ist es, sächsische Vertreter des Maschinenbaus und der Mobilitätsbranche bei der Anbahnung neuer Geschäftskontakte zu unterstützen. Im Mittelpunkt stehen dabei innovative Themen wie Automatisierungstechnologien, KI und 3D-Druck. Die Delegation kann sich mit polnischen Unternehmen und Institutionen austauschen und Kooperationsmöglichkeiten ausloten.



Reger Austausch bei der Geschäftsanbahnungsreise nach Polen im April letzten Jahres

Energie: Fokusthema Wasserstoff

Die polnische Wasserstoffstrategie verfolgt bis 2030 sechs zentrale Ziele, darunter den Einsatz von Wasserstoff in Energie, Wärme und Verkehr sowie die Dekarbonisierung der Industrie. Ein Schwerpunkt liegt auf der Produktion von grünem Wasserstoff und dem Aufbau sicherer Verteilungs- und Speichersysteme. Für die Umsetzung der Strategie sollen bis 2030 bis zu zwei Milliarden Euro an Fördermitteln bereitgestellt werden. Die Zuschüsse richten sich an Unternehmen, die emissionsarmen oder emissionsfreien Wasserstoff produzieren wollen. Auch für Solaranlagen und Windkraftanlagen gibt es Zuschüsse, solange der erzeugte Strom in die Wasserstoffproduktion fließt.



Gemeinschaftsstand SAXONY! auf der internationalen Bahn-technikmesse TRAKO 2025 in Danzig



Vor diesem Hintergrund geht es vom 14. bis 16. April 2026 gemeinsam mit dem sächsischen Wasserstofftechnologie-Cluster HZwo e.V. zur Fachmesse für Wasserstofftechnologien, der World Hydrogen Expo, nach Warschau. Diese Fachmesse und Konferenz ist eine bedeutende Branchenveranstaltung, die Technologien zur Wasserstoffproduktion, -speicherung und -verteilung präsentiert und Vertreter der Energie-, Automobil- und Industriebranchen aus Polen und Mitteleuropa zum Austausch und zur Anbahnung von Kooperationen einlädt. Im Mittelpunkt der Messe stehen technologische Lösungen für die Dekarbonisierung, nachhaltiges Wachstum und den Einsatz fortschrittlicher, emissionsfreier Technologien.

Sicherheits- und Verteidigungsindustrie als strategischer Wachstumssektor

Angesichts der veränderten sicherheitspolitischen Lage in Europa gewinnt auch die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie in Polen an Bedeutung. Polen zählt zu den wichtigsten Staaten an der NATO-Ostflanke und zu den Ländern mit den höchsten Verteidigungsausgaben im Bündnis. In der staatlich geprägten Rüstungsindustrie gewinnen private Unternehmen und technologieorientierte Start-ups – insbesondere in den Bereichen Drohnen, Kommunikation, Sensorik und Dual-Use-Technologien – zunehmend an Bedeutung. Ziel ist es, die heimische Wertschöpfung deutlich zu erhöhen.

Im September 2026 ist eine sächsische Beteiligung am Deutschen Gemeinschaftsstand auf der 34. Internationalen Messe der Verteidigungsindustrie MSPO in Kielce (8.–11.09.2026) geplant, der durch die AHK Polen organisiert wird. Interessierte sächsische Unternehmen können zu Sonderkonditionen eine individuelle Ausstellungsfläche buchen bzw. sich als Besucher an der Messe beteiligen.

Kooperationspotenziale bei moderner Landtechnik

Polen gehört zu den größten Agrarproduzenten Europas, insbesondere bei Getreide, Obst, Gemüse, Geflügel und Milchproduk-

ten und ist aufgrund der Größe seines Agrarsektors und der bestehenden vielfältigen Agrarhandelsbeziehungen zu Deutschland ein wichtiger Partner. Die Branche ist geprägt von vielen kleinen Betrieben, setzt jedoch zunehmend auf Modernisierung, Effizienzsteigerung und nachhaltige Praktiken. Für sächsische Unternehmen bietet die polnische Landwirtschaft vielfältige Kooperationsmöglichkeiten, etwa im Bereich moderner Landtechnik, Saatgut, Verarbeitungstechnologien oder bei der Entwicklung nachhaltiger Produktionsmethoden.

Ebenfalls im September ist eine Fachreise der sächsischen Landwirtschaftsbranche geplant, die von Landwirtschaftsminister Georg-Ludwig von Breitenbuch begleitet wird. Ziel dieser Reise ist es, den polnischen Markt zu erkunden, neue Geschäftsbeziehungen zu knüpfen und Erfahrungen im Bereich der Landwirtschaftstechnik sowie der Produkterzeugung auszutauschen. Die Initiative richtet sich an Unternehmen und Akteure der sächsischen Landwirtschaft, die ihre Marktchancen in Polen ausloten und von einem direkten Austausch mit polnischen Partnern profitieren möchten.

Zukunftsbranchen mit besonderem Kooperationspotenzial

Polen spezialisiert sich zunehmend auf innovative und digitale Produkte – eine Entwicklung, die sich aus der aktuellen Marktsituation ergibt. Digitalisierung ist der gemeinsame Nenner vieler Zukunftsbranchen wie IT, E-Commerce, Logistik, Bau 4.0, Medizin und Digital Health, Smart City und Robotik. Auch Luft- und Raumfahrt, KI, Verteidigung und die Energiewende bieten großes Potenzial. Diese Trends stimmen mit denen der deutschen Wirtschaft überein und stärken die Zusammenarbeit zwischen sächsischen und polnischen Unternehmen.

Neben den großen Projekten sollten auch die zahlreichen weiteren Aktivitäten nicht aus dem Blick geraten, z.B. das Polnisch-Deutsch-Tschechische Kooperationsforum am 27. November 2026 im Riesengebirge. Auch der Sächsisch-Polnische Innovationstag sowie verschiedene Fach- und Kooperationsveranstaltungen, die gemeinsam mit Partnerinstitutionen in Polen und Sachsen organisiert oder begleitet werden, bieten wichtige Plattformen für die Zusammenarbeit.

Markteintritt: Kooperation vor Investition

Für viele Unternehmen empfiehlt sich beim Markteintritt ein kooperationsorientierter Ansatz, etwa über Vertriebspartner oder projektbezogene Kooperationen. Der polnische Markt ist wettbewerbsintensiv und regional differenziert. Deshalb bleiben fundierte Marktanalysen und lokale Präsenz entscheidend für einen nachhaltigen Erfolg.

Anna Dzierżanowska-Łuczyń

Neue Beauftragte der WFS in Wrocław

Seit November 2025 verstärkt Anna Dzierżanowska-Łuczyn als neue Beauftragte der WFS für Polen das Netzwerk der internationalen Beauftragten. Ihre Tätigkeit erfolgt im Rahmen einer engen Kooperation mit der AHK Polen, die nach einem europaweiten Ausschreibungsverfahren als Partner für die Betreuung des polnischen Marktes ausgewählt wurde. Mit Sitz im Regionalbüro der AHK Polen in Wrocław unterstützt sie sächsische Unternehmen bei Exportvorhaben, Kooperationsprojekten, Delegationsreisen sowie bei der Vermarktung des Wirtschaftsstandorts Sachsen.



Anna Dzierżanowska-Łuczyn, die neue Beauftragte der WFS in Wrocław.

POLNISCHE BAHN BINDET DIE LAUSITZ UND LEIPZIG INTERNATIONAL AN

Die Erreichbarkeit zentraler Wirtschafts- und Lebensräume in Ostdeutschland und Polen wurde durch die neue Euro-City-Fernverkehrsverbindung EuroCity Via Regia zum Fahrplanwechsel am 14. Dezember 2025 deutlich verbessert. Erstmals werden durch die Polnische Bahn Teile der Lausitz und Leipzig täglich an ein durchgehendes internationales Fernverkehrsnetz an Polen angebunden.

Zwei tägliche Zugpaare pro Richtung verbinden die wichtigen polnischen Wirtschafts- und Kulturzentren Breslau (Wrocław) und Krakau (Kraków) mit Hoyerswerda, Ruhland, Elsterwerda, Riesa und Leipzig.

Die Fahrzeit Leipzig–Breslau beträgt rund 3:30 Stunden, der Abschnitt Ruhland–Breslau dauert etwa 2:20 Stunden, für die Strecke Cottbus–Ruhland–Breslau braucht es circa 3:15 Stunden. Die neue Verbindung ist nicht nur wesentlich schneller als bisherige Alternativrouten über Frankfurt (Oder) oder Görlitz, sondern auch preiswerter. Die Ticketpreise liegen zwischen 10 und 30 Euro.

IHK Dresden

Kontaktzentrum Polen der IHK Dresden

Das Kontaktzentrum Polen versteht sich als Schnittstelle und Brückenbauer für Kooperationen zwischen sächsischen und polnischen Wirtschaftsakteuren. Es unterstützt beidseitig anfragende Unternehmen bei der Suche nach Lieferanten, Kooperations- oder Projektpartnern. Ermöglicht wird dies durch das Wissen und den Zugang zu verschiedenen deutschen und polnischen Datenbanken sowie ein weitreichendes Netzwerk mit direkten Ansprechpartnern. Dazu zählen sowohl Unternehmerverbände, Cluster, Wirtschaftskammern und -förderungen als auch Forschungseinrichtungen und spezialisierte Beratungsfirmen. Von diesem Netzwerk profitiert das Kontaktzentrum gleichwohl bei rechtlichen Fragen und Vorschriften im deutsch-polnischen Außenhandel. Dies können beispielsweise Fragen zur Meldepflicht von exportierten Waren, der Durchsetzung von Forderungsansprüchen, zu erforderlichen Genehmigungen oder steuerrechtlicher Natur sein. Darüber hinaus stellt das Kontaktzentrum wichtige Informationen zu den jeweiligen Zielmärkten und Branchen zur Verfügung und unterstützt den Außenhandel durch verschiedene Veranstaltungsformate. Dazu gehören Seminare, Webinare, Sprechtag oder grenzüberschreitende Unternehmertreffen und Delegationsreisen.



KONTAKT

Kontaktzentrum Polen
Manuel Schubinski
Telefon: 03583 4212-22
schubinski.manuel@dresden.ihk.de



ELEKTRONISCHE RECHNUNGSSTELLUNG AB 2026:

In Polen trat am 1. Februar 2026 das obligatorische nationale E-Rechnungssystem (KSeF) in Kraft. Das bedeutet, dass alle Unternehmen elektronische Rechnungen über die KSeF-Plattform ausstellen und empfangen müssen. Für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 200 Millionen PLN gilt diese Verpflichtung mit dem 1. Februar 2026, für alle anderen Unternehmen ab dem 1. April 2026. Rechnungen werden im XML-Format gemäß dem vom Finanzministerium festgelegten Schema ausgestellt und versandt.

GTAI

International erfolgreich: Strategien und Herausforderungen in der Radiopharmazie



Foto: ROTOP

Jens Junker, Geschäftsführer der ROTOP Pharmaka GmbH

„Der polnische Markt ist für uns von großer strategischer Bedeutung.“

Jens Junker

Die ROTOP Pharmaka GmbH zählt zu den führenden Anbietern in der Nuklearmedizin und molekularen Bildgebung in Europa. Über 200 Beschäftigte produzieren am Standort Dresden-Rossendorf unter anderem diagnostische Radiopharmaka. Im vergangenen Jahr feierte ROTOP sein 25-jähriges Bestehen und treibt seinen Wachstumskurs weiter voran: Im benachbarten Gewerbegebiet entstehen zwei neue Produktionsstätten für die Herstellung von Medikamenten für die Krebstherapie. Geschäftsführer Jens Junker erklärt, wie sich das Unternehmen international behauptet.



Foto: ROTOP

Seit wann und auf welchen Märkten sind Sie international unterwegs?

Die ROTOP Pharmaka GmbH ist seit ihrer Gründung im Jahr 2000 international aktiv. Heute blicken wir auf über 25 Jahre Erfahrung in der Entwicklung, Herstellung und dem Vertrieb cGMP-konformer Radiopharmaka zurück. Unsere Produkte versorgen Krankenhäuser und Kliniken, niedergelassene Ärztinnen und Ärzte sowie Forschungseinrichtungen in über 40 Ländern weltweit, mit Schwerpunkten in Europa und Nordamerika. Besonders motivierend ist für uns, dass wir mit unserer Arbeit täglich dazu beitragen, dass Patientinnen und Patienten weltweit einen verlässlichen Zugang zu präziser Diagnostik und wirksamen Therapien erhalten.

Welches Potenzial sehen Sie auf dem polnischen Markt?

Der polnische Markt ist für uns von großer strategischer Bedeutung – insbesondere durch die enge und vertrauensvolle Partnerschaft mit POLATOM, einem staatlichen polnischen Anbieter für radioaktive Isotope und Radiopharmaka. Die Zusammenarbeit verbindet komplementäre Kompetenzen zweier erfahrener Anbieter im Bereich der Radiopharmazie und steht beispielhaft für erfolgreiche europäische Kooperation. Gemeinsam stellen wir die zuverlässige Versorgung von Patientinnen und Patienten in Deutschland und darüber hinaus mit spezialisierten Produkten sicher. Gleichzeitig schaffen wir Stabilität und Kontinuität in den Lieferketten – ein entscheidender Faktor in einem hochsensiblen und zeitkritischen Umfeld. Wir sehen hier großes Potenzial für den weiteren Ausbau der Zusammenarbeit und für gemeinsame Lösungen in einem wachsenden Markt.

Sie waren im letzten Jahr beim 16. Polnisch-Sächsischen Wirtschaftsforum in Breslau zum Thema „Medizin der Zukunft“ dabei. Welchen Mehrwert bieten solche Veranstaltungen?

Solche Foren bringen Unternehmen, Forschungseinrichtungen und politische Akteure aus Sachsen und Polen zusammen. Sie ermöglichen wertvollen Austausch zu Innovationen, Kooperationen und regulatorischen Themen.

Für uns sind solche Formate ein wichtiger Impulsgeber, um grenzüberschreitende Zusammenarbeit weiterzuentwickeln und gemeinsame Lösungen für die Gesundheitsversorgung von morgen voranzubringen.



Foto: ROTOP

Wo gibt es aktuell besondere Herausforderungen bei Internationalisierungsaktivitäten?

Radiopharmazeutische Produkte unterliegen weltweit hohen regulatorischen Anforderungen und komplexen Logistikprozessen, nicht zuletzt wegen kurzer Halbwertszeiten und Strahlenschutzauflagen. Jedes Land stellt eigene Anforderungen an Zulassung, Import und Einsatz, was tief gehendes regulatorisches Wissen und robuste Supply-Chain-Strukturen erfordert.

Hinzu kommen geopolitische und handelsrechtliche Unsicherheiten, die strategische Flexibilität und vorausschauende Planung notwendig machen. Diese Herausforderungen sehen wir zugleich als Ansporn, unsere internationalen Prozesse kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Welche Auswirkungen hatte die Globalisierung und Veränderung von Handelsbeschränkungen auf Ihr Unternehmen?

Die zunehmende internationale Vernetzung im Gesundheits- und Pharmasektor eröffnet neue Chancen, bringt aber auch zusätzliche Herausforderungen mit sich. Handelsbeschränkungen, Zollregularien und geopolitische Entwicklungen können Lieferketten spürbar belasten.

Wir begegnen diesen Einflüssen durch flexible Planung, die Diversifizierung logistischer Routen und enge Abstimmung mit Partnern und Behörden. So sichern wir auch unter wechselnden Rahmenbedingungen eine zuverlässige Patientenversorgung.

Was empfehlen Sie Exporteinsteigern?

Erfolgreiche Internationalisierung ist ein langfristiger Prozess und kein kurzfristiges Projekt. Unsere Erfahrung zeigt, dass Qualität, regulatorische Compliance und verlässliche Partnerschaften die entscheidenden Erfolgsfaktoren sind. Wichtig ist zudem, die besonderen Anforderungen und Strukturen vor Ort zu verstehen und gezielt Märkte mit bestehenden oder klar wachsenden Strukturen auszuwählen. Wer diese Faktoren frühzeitig berücksichtigt, kann stabile Märkte erschließen und gleichzeitig den Nutzen für Patientinnen und Patienten sichern.

Die Fragen stellte Sandra Lange/WFS

UNTERNEHMENSPROFIL

Die ROTOP Pharmaka GmbH ist ein etablierter Anbieter von Radiopharmaka für die nuklearmedizinische Breitenversorgung und leistet einen nachhaltigen Beitrag zur Gesundheitsversorgung weltweit. Mit drei Produktionsstandorten für die Geschäftsbereiche Diagnostik (cold Kits), Ready-to-use Patientendosen und Auftragsentwicklung- und Herstellung (CDMO) verfügt ROTOP über eine solide Infrastruktur, um die vielfältigen Anforderungen des Marktes zu erfüllen.

Besonders engagiert ist das Unternehmen in der Entwicklung theranostischer Ansätze, die Diagnostik und Therapie für eine individualisierte Behandlung verbinden. Als CDMO-Partner arbeitet ROTOP eng mit Kunden an innovativen Lösungen zur Verbesserung der Patientenversorgung.

www.rotop-pharmaka.de



Blick auf die Stadt Toronto

Warum Kanada? Chancen erkennen, Märkte erschließen

Sie wollen Kanada als neuen Markt erschließen, Ihr bestehendes Geschäft dort weiterentwickeln oder sich erstmalig über Kanada informieren? Das können die Gründe dafür sein: Kanada zählt zu den wirtschaftlich stabilsten, offensten und lebenswertesten Ländern weltweit. Unternehmen profitieren von einem sicheren, planbaren Umfeld und moderner Infrastruktur. Das Land bietet beste Voraussetzungen für nachhaltiges Wachstum, technologische Entwicklung und den Einstieg in den gesamten nordamerikanischen Markt.

Wirtschaftswachstum und Standortfaktoren

Trotz globaler Unsicherheiten wächst die kanadische Wirtschaft. Für 2025 wird ein BIP-Wachstum von rund 1,8 Prozent prognostiziert. Die Regierung verfolgt eine wirtschaftspolitische Strategie, die gezielt in Zukunftsbranchen wie Cleantech, Wasserstoff, Elektromobilität, Life Sciences und Digitalisierung investiert.

Im internationalen Vergleich zählt Kanada zu den dynamischsten Standorten für Unternehmen. Der kombinierte Unternehmenssteuersatz liegt bei rund 15 Prozent und damit deutlich unter dem OECD-Durchschnitt. Die Energiepreise sind stabil und im nordamerikanischen Vergleich niedrig. In vielen Provinzen stammt ein erheblicher Teil des Stroms aus Wasserkraft, was zur Kosteneffizienz beiträgt.

Innovationsstärke und Förderprogramme

Kanada investiert gezielt in den Aufbau industrieller Lieferketten, etwa im Bereich EV-Batterien, inklusive Rohstoffgewinnung, Zellfertigung und Endmontage. Im Bereich Künstliche Intelligenz zählt das Land heute zu den weltweit führenden Standorten. Auch die Pharma- und Biotechbranche befindet sich im Aufschwung und bietet Kooperationschancen für deutsche Unternehmen.

Zahlreiche Förderprogramme erleichtern den Markteintritt. Unternehmen profitieren von gezielten Förderprogrammen zur Unterstützung von Forschung, Innovation und Personalentwicklung. Das Industrial Research Assistance Program (IRAP) unterstützt F&E-Projekte mit Zuschüssen, der Canada Job Grant fördert Qualifizierungsmaßnahmen für Beschäftigte.

Handelsbeziehungen und Marktzugang

Kanada verfügt über 15 Freihandelsabkommen mit über 50 Ländern weltweit. Trotz der angespannten Lage mit den USA bleibt Kanada durch USMCA/CUSMA fest in den nordamerikanischen Markt integriert, wobei die künftige Entwicklung von politischen Entscheidungen beider Länder abhängt. Europa wird somit als Partner immer wichtiger: Das umfassende Wirtschafts- und Handelsabkommen mit der EU (CETA) stellt sicher, dass rund 98–99 Prozent aller Industrieprodukte zollfrei handelbar sind.

Lilith Winnikes/Sebastian Liebold

VERANSTALTUNGSTIPP

Im Rahmen des Sächsischen Außenwirtschaftstages am 16. April im Kraftverkehr Chemnitz werden praktische Hinweise zum Markteintritt, interkulturelle Tipps für den ersten Kontakt mit kanadischen Geschäftspartnern sowie Empfehlungen zur Partner- und Kundensuche gegeben. Nutzen Sie auch das individuelle Beratungsangebot durch eine Vertreterin der Deutsch-Kanadischen Industrie- und Handelskammer.

Online Marketing Challenge unterstützt erneut sächsische Unternehmen beim Einstieg in europäische Märkte

Im Rahmen des Außenwirtschaftstages 2026, der am 16. April in Chemnitz stattfindet, startet auch wieder die Online Marketing Challenge (OMC). Bereits zum neunten Mal können sich Teams von sächsischen Unternehmen und ausländischen BWL-Studenten aus Sachsen bewerben, um digitale Vertriebskampagnen zu entwickeln und mit Hilfe von Online-Marketing für sächsische Unternehmen neue Kunden im europäischen Ausland zu gewinnen.

„Die Online Marketing Challenge ist ein Win-Win-Projekt für Unternehmen und Studenten. Die Challenge hilft vor allem kleinen Mittelständlern und Start-ups aus Sachsen, ihre Produkte besser online zu vermarkten und somit auch beim Einstieg in neue europäische Märkte. Im Mittelpunkt steht die Nutzung digitaler Vertriebskanäle, die durch die fortschreitende Digitalisierung immer relevanter werden. Gleichzeitig profitieren die teilnehmenden Studenten von praxisnahen Erfahrungen, indem sie reale Marketingstrategien entwickeln und umsetzen. Sie knüpfen wertvolle Kontakte zu sächsischen Unternehmen, die ihnen nicht nur beim Berufseinstieg helfen, sondern auch Einblicke in die regionale Wirtschaft und mögliche Karrierewege bieten“,

sagt Thomas Horn, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH, die die Internationalisierungsoffensive Sachsen (IOSax) koordiniert.

Zusammenarbeit in interkulturellen Teams im Fokus

Mit einem Werbebudget von 500 Euro, die vom Unternehmen gestellt werden, finden fünf Teams heraus, welche Online-Kanäle sich am besten eignen, um Marke und Produkte zu bewerben und zu handeln. Darüber hinaus ziehen sie wertvolle Erkenntnisse über die Ansprache, das Verhalten sowie Vorlieben der ausländischen Zielgruppen aus der Kampagne. Die Challenge läuft nach vorbereitenden Webinaren rund drei Monate. Das Team mit der effektivsten und kreativsten Kampagne gewinnt. Durch die Zusammenarbeit in interkulturellen Teams kommen die Unternehmen zudem in Kontakt mit motivierten und qualifizierten Studenten und damit potenziellen künftigen Mitarbeitern.

Jedes Team betreut ein reales Unternehmen, das eine konkrete Marketing-Herausforderung mitbringt – von regionalen Start-ups bis hin zu exportorientierten Mittelständlern.



Die Teilnehmer der Online Marketing Challenge im letzten Jahr.



Das Gewinner-Team bei der Erarbeitung der Kampagne.

In enger Zusammenarbeit mit der Wirtschaft setzen sich die Studierenden mit modernen Tools wie TikTok Ads, AI-gestützter Content-Erstellung oder LinkedIn-Kampagnen auseinander. Dabei stehen nicht nur technische Fähigkeiten im Fokus, sondern auch sogenannte Future Skills: „Die OMC fördert Kompetenzen wie Kommunikation, Projektmanagement, strategisches Denken und interkulturelle Zusammenarbeit. All das sind Fähigkeiten, die unsere Studierenden im Beruf dringend brauchen“, so Falk Maiwald von der Fakultät Management- und Kulturwissenschaften (F-MK) der Hochschule Zittau/Görlitz.

In diesem Jahr werden die Ergebnisse am 8. Juli 2026 in Leipzig von einer Jury ausgewertet und die kreativsten und effektivsten Kampagnen prämiert.

Im letzten Jahr nahmen mehr als 40 Studenten aus rund 20 Nationen teil – darunter Teams von der Universität Leipzig, Universität Halle, Universität Magdeburg sowie der Hochschule Zittau/Görlitz. Das Kick-off-Event fand am 10. April im Rahmen des Sächsischen Außenwirtschaftstags 2025 im Heinz-Steyer-Stadion in Dresden statt. Auf der Agenda standen Teambuilding, Kennenlernen der Unternehmenspartner und ein gemeinsames Dinner. Danach folgte ein Strategieworkshop an der Universität

Leipzig, in dem erste Ideen konkretisiert wurden. Weitere wichtige Etappen waren das Bootcamp Digital Marketing mit Terminen zu Advertising auf Facebook, Instagram, LinkedIn und TikTok sowie ein zweitägiger Präsenzworkshop in Görlitz. In einem spannenden Wettbewerb konnte sich schließlich das Team der ESA Elektroschaltanlagen GmbH aus Grimma mit Lam Huynh, Nhu Nguyen, Thanh Bao Pham und Thi Thanh Thuy Pham durchsetzen. Sie überzeugten die Jury mit einer Kampagne zur weiteren Bearbeitung des vietnamesischen Marktes.

Das Format der OMC wird vom SEPT-Kompetenzzentrum der Universität Leipzig in Zusammenarbeit mit der Hochschule Zittau/Görlitz und der Internationalisierungsoffensive Sachsen (IOSax) organisiert.

Anmeldungen sind unter www.iosax.de/omc möglich. Aktuell gibt es noch freie Plätze für drei Teams.

Sandra Lange/WFS

Rückkehr der Geopolitik: Was sich im Welthandel verschiebt und warum Europa stärker werden muss

Das internationale Geschäft war über Jahrzehnte geprägt vor allem von Kostenoptimierung der Lieferketten und der Erschließung globaler Märkte: Wer effizient produziert, verlässlich liefert und wettbewerbsfähige Preise anbietet, setzt sich durch. Trotz Krisen verschaffte die Globalisierung einen tragfähigen Rahmen und ermöglichte immense Vorteile. Dieses Konstrukt ist seit einigen Jahren deutlich unruhiger geworden – die Geopolitik ist zurück und wird geprägt vom Wettbewerb der Machtblöcke! Vor allem der Wettbewerb zwischen USA und China dominiert die Weltwirtschaft; Technologie- und Industriepolitik werden strategisch eingesetzt, wobei der Handel in Form von Zöllen, Sanktionen, Exportkontrollen und Subventionen instrumentalisiert wird. Abseits dieses Wettbewerbs ist Russlands Krieg gegen die Ukraine ein Einschnitt, der Europa stärker betrifft als andere Regionen – sicherheitspolitisch, energiepolitisch und wirtschaftlich. Insbesondere für deutsche Unternehmen erschwert diese tektonischen Bewegungen der Geopolitik, die Resilienz und Krisenanfälligkeit von Lieferketten und Absatzmärkten abzuschätzen. Mittlerweile werden das Tagesgeschäft sowie die strategische Entscheidungsfindung der Unternehmen vor allem über Handelsströme, Investitionsentscheidungen und Standortfragen durch diese Entwicklungen mitgeprägt.

Unternehmen im Anpassungsmodus

Wie reagieren Unternehmen auf Handelskonflikte? Wenn Zölle steigen und Handelsbarrieren geschaffen werden, werden nicht nur Lieferwege angepasst, sondern auch Standort- und Investitionsentscheidungen neu bewertet. Gerade für multinationale Großkonzerne stellt sich die Abwägung, ob die Produktion näher am Absatzmarkt verlagert werden sollte, um Zollrisiken zu reduzieren – „Tariff-Jumping“ statt Export. Diese Tendenz ist jedoch nicht nur ein Thema für Großkonzerne. Auch für den Mittelstand sind diese Entwicklungen entscheidend, da solche Standortverschiebungen gesamte Lieferketten mitziehen und verändern können: Anforderungen an lokale Wertschöpfung steigen, Kunden ändern ihre Beschaffungsstrategien, und Wettbewerb um Zuliefereraufträge verlagert sich regional.

Europa unter Druck – Investitionen wandern ab

Wie groß die Schwierigkeiten gerade für Europa sind, spiegelt sich zunehmend in aktuellen Unternehmensumfragen. Zu erkennen ist, dass Europa im Vergleich zu anderen Regionen – vor allem zu den USA – als weniger dynamisch und attraktiv eingeschätzt wird. In der ERT/The-Conference-Board-Umfrage lag 2024 der Indexwert für Geschäftsperspektiven außerhalb Europas mit 63 höher als innerhalb Europas (50). Die neuen Umfrageergebnisse aus dem Jahr 2025 verdeutlichen die Asymmetrie:

Nur acht Prozent der Befragten gaben an, mehr als vorgesehen in Europa zu investieren. Zudem kürzen bzw. verschieben 38 Prozent ihre Investitionspläne, wobei etwa 45 Prozent die USA als Investitionsstandort präferieren. Auf die Frage, welche Faktoren für dieses Bild verantwortlich sind, liefert der Eurochambres Economic Survey 2025 (mit rund 42.000 Unternehmen) eine wichtige Übersicht. Es sticht heraus, dass die befragten Unternehmen insbesondere hohe Arbeitskosten, Fachkräftemangel und zunehmende Regulierung als Risiken für den internationalen Wettbewerb sehen. Nicht zuletzt hat seit der russischen Invasion auch die Energiekrise für immensen Kostendruck und Investitionszurückhaltung gesorgt. Wie auch der Draghi-Bericht zur Wettbewerbsfähigkeit der EU offenbart, zahlen EU-Unternehmen etwa zwei- bis dreimal so hohe Strompreise wie in den USA; bei Gas liegen die EU-Preise sogar vier- bis fünfmal mal höher. Das ist nicht nur ein Kostenthema, sondern auch ein Wettbewerbs- und Sicherheitsfaktor, da Energiepreise Investitionen, Produktionsstandorte und Transformationsfähigkeit beeinflussen.

Verwundbare Lieferketten

Ein Verhängnis gerade für die deutsche Wettbewerbsfähigkeit ist zudem die größer gewordene Verwundbarkeit der globalen Lieferketten. Als Industrienation ohne große Rohstoffvorräte sind wir auf Vorleistungen und Seetransporte angewiesen: Laut einer ifo/EconPol-Studie (im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie) beruhen etwa 50 Prozent der deutschen Exporte und Importe außerhalb der EU auf Seetransport. Dazu kommt, dass unsere Warenströme auf relativ wenige maritime





Wege angewiesen sind. Mit Daten aus 2023 kommt die Studie auf folgende Anteile: 9,8 Prozent der deutschen Importe liefen durch den Suezkanal, 9,4 Prozent durch die Straße von Bab el-Mandeb, 8,7 Prozent durch Malakka und 7,1 Prozent durch die Taiwanstraße. Falls in einem der genannten Korridore eine geopolitische Spannung eskaliert, sind Produktionsverzögerungen, höhere Transportkosten und Unsicherheiten also vorprogrammiert. Dabei können auch Kettenreaktionen entstehen, die besonders Mittelständler als Zulieferer oder Exporteure herausfordern können.

Resilienz neu denken: Europas Binnenmarkt als Schlüssel

Unter diesen Umständen ist es mehr als verständlich, dass es in vielen Debatten um „mehr Resilienz“ geht. Weniger fokussiert wird dabei darauf, dass Resilienz nicht nur Diversifizierung in Drittstaaten bedeutet. Es ist naheliegend – und häufig unterschätzt – dass Resilienz auch hervorragend mit einem stärkeren, reibungsärmeren europäischen Binnenmarkt gestärkt werden kann. Mit 450 Millionen Menschen und etwa 26 Millionen Unternehmen mit einem BIP von ungefähr 18 Billionen Euro ist der EU-Binnenmarkt einer der größten Wirtschafts- und Absatzräume weltweit, bietet einen verlässlichen Rechtsrahmen, planbare Regulierungen und gute Skalierungsmöglichkeiten bei kurzen Transportwegen. Wie auch der Letta-Bericht zur Vollendung des Binnenmarkts betont, nutzt die EU diesen Hebel nicht konsequent, was zu der oben beschriebenen Investitionsstimmung in der EU beiträgt.

Agenda „Europa stärken“

Nimmt man diese Punkte zusammen, entsteht eine klare Agenda für „Europa stärken“:

- Binnenmarkt vollenden, wo er bremst (Dienstleistungen, digitale Märkte, grenzüberschreitende Verfahren und Regulierung)

- Energiebinnenmarkt und Infrastruktur stärker integrieren, um Kosten und Volatilität zu senken
- Kapitalmarktunion voranbringen: Europa hat genug Ersparnisse, aber zu oft fehlen Skalierung und Finanzierung für Wachstum, was insbesondere die Finanzierung von Innovationen beeinträchtigt.
- Strategische Offenheit: Handelspartner diversifizieren, aber auf Basis europäischer Stärke

*Jun.-Prof. Kaan Celebi/
Technische Universität Chemnitz/Fakultät
für Wirtschaftswissen-
schaften*



Foto: Kaan Celebi

Zum Sächsischen Außenwirtschaftstag am 16. April 2026 stellt Jun.-Prof. Kaan Celebi von der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der TU Chemnitz die Verschiebungen im Welthandel und mögliche Handlungskorridore vertieft vor. Kommen Sie an diesem Tag ins Gespräch darüber, was Unternehmen konkret brauchen, damit Europa wieder ein Standort ist, in den man mit Überzeugung investiert.

Markt- und Länderveranstaltungen

Datum	Veranstaltung	Ort
09.–11.03.26	US-Market Entry Bootcamp	Dresden
01.04.–31.12.26	Unterstützung sächsischer KMU bei der BIS-Zertifizierung für den indischen Markt	Dresden und online
14.–16.04.26	Fachveranstaltung anlässlich der World of Hydrogen EXPO	Warschau/ Polen
16.04.26	Außenwirtschaftstag Sachsen	Chemnitz

Online-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

Datum	Veranstaltung	Typ
17.02., 19.02., 24.02.26	IHK Online Sprint „Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz“	Teilnahmebe-scheinigung
02.03.– 10.06.26	Exportmanager (IHK)	IHK-Lehrgangszertifikat
03.03.26	ATLAS-Ausfuhr inkl. Unterlagencodierungen	Teilnahmebe-scheinigung
04.03.26	Die Lieferantenerklärung – Warenursprung und Präferenzen Webinar	Teilnahmebe-scheinigung
05.03.26	Neuerungen und Änderungen im Zoll und bei der Exportkontrolle 2026	Teilnahmebe-scheinigung
11.03.26	Handhabung von Zoll und Exportkontrolle für Einkäufer	Teilnahmebe-scheinigung
24.03.26	Auf den Punkt gebracht: Die Incoterms® 2020	Teilnahmebe-scheinigung
ab 21.04.26	Geprüfter Fachwirt für Außenwirtschaft (Bachelor Professional in Foreign Trade)	IHK-Prüfungszeugnis
05.05.– 13.08.26	Exportmanager (IHK)	IHK-Lehrgangszertifikat
05.05.26	Export: Praktische Hinweise in der Erstellung kompletter Versanddokumente und Zollanmeldungen für die EU als auch für Drittländer	Teilnahmebe-scheinigung
06.05.26	ATLAS-Ausfuhr Workshop	Teilnahmebe-scheinigung
07.05.26	Auf den Punkt gebracht: Lieferantenerklärungen	Teilnahmebe-scheinigung
08.05.26	Auf den Punkt gebracht: Präferenzkalkulation	Teilnahmebe-scheinigung

Präsenz-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

Datum	Veranstaltung	Ort
19.02.26	Grundlagen des Zollrechts – Zollrechtliche Fachbegriffe verständlich erklärt	Plauen
20.02.26	INCOTERMS® 2020 – Sicher anwenden – Risiken minimieren – Kosten clever kalkulieren	Plauen
24.02.26	Aktuelle Umsatzsteuerfragen im internationalen Geschäft	Chemnitz
24.02.26	Neuerungen und Änderungen im Zoll und bei der Exportkontrolle 2026	Dresden
25.02.26	Exportgeschäft kompakt – von A(uftagsbestätigung) bis Z(ahlungseingang)	Dresden
02.03.– 05.06.26	Fachkraft Zoll (IHK-Zertifikat)	Annaberg
03.03.26	Basics für die Aus- und Einfuhrpraxis im Unternehmen	Dresden
09.03.26	Importieren – aber richtig! Grundlagen – Das Importgeschäft im Überblick	Dresden
10.03.26	Internationale Vertriebsverträge und Kooperationen rechtssicher gestalten	Zwickau
10.03.26	Importabwicklung intensiv – Der zolltechnische Ablauf beim Import	Dresden
18.03.26	Incoterms® 2020 und ihre Verwendung in der Geschäftspraxis	Dresden
19.03.26	Umsatzsteuer im Außenhandelsgeschäft	Dresden
24.03.26	Basics für die Aus- und Einfuhrpraxis im Unternehmen	Freiberg
25.03.26	Zollrechtliche Exportabwicklung – Abläufe und Gestaltungsmöglichkeiten	Annaberg
25.03.26	Workshop: ATLAS Ausfuhr konkret	Dresden
30.03.26	Incoterms 2020 und deren Verwendung in der Praxis – IHK Chemnitz	Chemnitz
26.03.26	Unterlagencodierung in ATLAS AES 3.0	Dresden
13.04.26	Versanddurchführung beim Export und Warenbegleitpapiere	Dresden
28.04.26	Präferenznachweise und Lieferantenerklärung in der Geschäftspraxis	Chemnitz
29.04.26	Praktische Handhabung der Exportkontrolle im Unternehmen	Dresden
18.05.26	Zollabwicklung kompakt – konfliktfrei durch den Zoll	Dresden
21.05.26	Umsatzsteuer im Auslandsgeschäft	Zwickau

Messen und Unternehmerreisen

Messebeteiligungen 2026		
Datum	Messe/Branchenschwerpunkte	Land/Stadt
06.02.–10.02.	Christmasworld Dekoration und Festschmuck, Accessoires, Blumen, Christbaumschmuck, Festartikel, Gartenbedarf, Geflechte, Genussmittel, Geschenkartikel, Glasprodukte, Uhren, Schmuck, Kunsthantwerk	Deutschland, Frankfurt/ Main
09.02.–12.02.	World Health Expo Medizintechnik, Pharmazie, Pflege, Dentalmedizin und -technik	VAE, Dubai

Messebeteiligungen 2026		
Datum	Messe/Branchenschwerpunkte	Land/Stadt
10.03.–12.03.	JEC World Composites Verbundstoffe, Maschinen, Werkzeuge	Frankreich, Paris
09.04.–12.04.	agra Ernährungswirtschaft	Deutschland, Leipzig
11./12.04.	BioOst Ernährungswirtschaft	Deutschland, Leipzig
18.04.–20.04.	Sachsenback Ernährungswirtschaft	Deutschland, Dresden
21.04.–23.04.	DMEA Health-IT	Deutschland, Berlin
04.05.–07.05.	IFAT – Weltleitmesse für Umwelttechnologie Umwelt und Klimaschutz, Städtereinigung, Wassertechnik, Entsorgung, Kommunale Dienstleistungen	Deutschland, München
19.05.–20.05.	PLMA – Internationalen Fachmesse für Handelsmarken Ernährungswirtschaft	Niederlande, Amsterdam
10.06.–12.06.	ILA Berlin Air Show Luft- und Raumfahrt, Flughafenbau	Deutschland, Berlin
23.06.–26.06.	The Smarter E Europe/ees 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
26.08.–30.08.	gamescom IKT, Software, Unterhaltungselektronik, Multimedia, Spiele, Spielwaren, Computer- und Videospiele, Computer-Hardware, Ausbildung, Weiterbildung, Fachpublikationen, Dienstleistungen	Deutschland, Köln
08.09.–11.09.	MSPO – International Defence Industry Exhibition Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft	Polen, Kielce
22.09.–25.09.	InnoTrans Personen- und Güterverkehr Schiene: Infrastruktur, Innenausstattung, Catering & Comfort Services, öffentlicher Transport, Tunnelkonstruktion	Deutschland, Berlin
12.10.–16.10.	FAKUMA Kunststoff- und Gummiverarbeitung, Kunststoffverarbeitungsmaschinen, Kunststoffe, Kunststofferzeugnisse, Werkzeuge, Formen, Rohstoffe, Hilfsstoffe, Maschinen, Ausrüstungen, Werkzeugmaschinen, Recycling, Halberzeugnisse, Zubehör, Dienstleistungen	Deutschland, Friedrichshafen
03.11.–05.11.	Smart City Expo Smart City, Urbanisierung, Bauwirtschaft, Energie, Nachhaltigkeit, Mobilität, Umwelttechnologie, IT & Software	Spanien, Barcelona
10.11.–13.11.	electronica Elektrotechnik, Elektronik, Halbleiter, Opto-Elektronik, Mikroelektronik, Sensoren, Elektronische Bauelemente, Elektromechanik, Leiterplatten, Systemkomponenten, Hybridschaltungen, Schalter, Tasten, Relais, Steckverbinder, Kabel, Mikrowellentechnik, Display, Transformatoren, Elektromagnetische Verträglichkeit, CAD, CAE, Stromversorgungsanlagen, Messtechnik, Prüftechnik, Elektronische Baugruppen, Diskrete Komponenten, Systemperipherie, Mikrosystemtechnik, Hybridtechnik	Deutschland, München

Messebeteiligungen 2026

Datum	Messe/Branchenschwerpunkte	Land/Stadt
17.11.–20.11.	FORMNEXT Additive Fertigung, industrieller 3D-Druck	Deutschland, Frankfurt/ Main
07.12.–11.12.	GITEX Global Multimedia-Technologie, Informations- und Kommunikationstechnologie, Metaverse, KI, Blockchain, 6G und Cloud Computing	VAE, Dubai
09.12.–11.12.	SEMICON Japan IKT/Mikroelektronikbranche	Japan, Tokyo



Unternehmerreisen/Delegationsbesuche 2026

Datum	Branchenschwerpunkte	Land
wird noch festgelegt	IOSax.express-Kurzreise für die Gamingindustrie Gamingindustrie	Europa
09.03.–13.03.	Geschäftsanbahnungsreise Spanien: Energie, Wasserstoff Wasserstoff- und Brennstoffzellen-Technologien (H2/BZ), Speichertechnologien, Lösungen für dezentrale Energieversorgung/ Energieeffizienz sowie EE (PV, Windkraft, Bioenergie)	Spanien
24.03.–27. 03.	Markterkundungsreise zur Fachmesse Cultura Suisse in Zürich Handwerksbetriebe mit Bezug zur Denkmalpflege, Restaurierung oder Kulturgütererhaltung	Schweiz
April	Unternehmerreise Frankreich	Frankreich

Unternehmerreisen/Delegationsbesuche 2026		
Datum	Branchenschwerpunkte	Land
2./3. Quartal	SAXONY!visit-Delegationsbesuch in Sachsen: KI, Software, Cybersecurity KI, Software, Cybersecurity	Österreich, Schweiz, ggbfls. weitere
Mai, Juni oder September	Markterkundungsreise China: Robotik Maschinen- und Anlagenbau, Robotik, Fertigungstechnologien	China
04.05.–08.05.	Geschäftsanbahnungsreise Italien: Bahntechnik Bahntechnik	Italien, Mailand, Piacenza, Rom und/ oder Neapel
31.05.–05.06.	Unternehmensreise Mexiko: Markterkundung & Fachkräftegewinnung Maschinen- und Anlagenbau, Mikroelektronik/IT, Gesundheitswirtschaft	Mexiko
08.06.–12.06.	Markterkundungsreise Türkei: Maschinenbau/Robotik Maschinen- und Anlagenbau, Robotik, Fertigungstechnologien	Türkei
Juni	SAXONY!visit-Delegationsbesuch in Sachsen: Kultur- & Kreativwirtschaft Kultur- und Kreativwirtschaft	Europa
Juni	SAXONY!visit-Delegationsbesuch in Sachsen: Leichtbau Innovative Materialien, Leichtbau	Europa, insbesondere Polen, Litauen
10.06.–12.06.	IOSax.express-Kurzreise für Start-ups zum Hello Tomorrow Summit nach Amsterdam Deeptech, Start-ups	Niederlande, Amsterdam
Juli/August	Studienfahrt Belgien und Frankreich: Naturfaserproduktion Landwirte, Faseraufbereiter, Fachberater und Naturfaserweiterverarbeiter	Frankreich (Champagne), Belgien (Region um Kortrijk)
31.08.–04.09.	Clustervermarktungsreise Australien: Energie- und Umwelttechnologien, Wasserstoff branchenübergreifend, Schwerpunkt Wasserstoff und Erneuerbare Energien	Melbourne (Victoria), Adelaide (South Australia)
09.09.–11.09.	SAXONY!visit BikeBusinessAdventure Part VI: Besuchsprogramm im Vorfeld der Messe BESPOKE 2026 Fahrrad-/Bike-Industrie sowie angrenzende Dienstleistungs- und Technologiebereiche	Delegationsteilnehmer aus Europa zu Gast in Sachsen
November	SAXONY!visit-Delegationsbesuch in Sachsen: Bau- und Denkmalschutz Bau- und Denkmalschutz	Delegationsteilnehmer aus Italien, der Schweiz, Tschechien, Polen zu Gast in Sachsen



Länderinformationen

Schweiz



USA: Zollsatz rückwirkend auf 15 Prozent gesenkt

Die USA gewähren für Produkte aus der Schweiz bei der Einfuhr einen länderspezifischen Zusatzzollsatz von 15 Prozent. Dieser gilt rückwirkend ab 14.11.2025.

- Liegt der MFN-Zollsatz über 15 Prozent, gilt lediglich der MFN-Zollsatz (ohne weitere Aufschläge). Für die Zollanmeldung ist die Position 9903.02.82 zu verwenden.
- Liegt der MFN-Zollsatz unter 15 Prozent oder beträgt dieser 15 Prozent, so findet die Obergrenze von 15 Prozent Anwendung. Für die Zollanmeldung ist die Position 9903.02.83 zu verwenden.

Für bestimmte Waren finden die Zusatzzölle keine Anwendung. Dazu zählen u.a. bestimmte landwirtschaftliche Erzeugnisse, pharmazeutische Produkte sowie Waren, die unter das Übereinkommen der Welthandelsorganisation über den Handel mit Zivilluftfahrzeugen fallen. Es gelten somit ausschließlich die regulären MFN-Zollsätze. Die Zusatzzölle nach Section-232, die auf Stahl, Aluminium, KFZ und Kupfer gelten, bleiben bestehen. Bezuglich Arzneimittel und Halbleiter führen die USA aktuell Untersuchungen durch. Umgekehrt senkt die Schweiz Zölle für bestimmte US-Waren: Neben Fisch und Meeresfrüchten können auch bestimmte Agrarprodukte von der Zollsenkung profitieren.

GTAI vom 30.12.2025



© mitchx - stock.adobe.com

China



Ausfuhrlizenzen 2026

Bestimmte Waren dürfen nur mit Ausfuhrlizenz aus China ausgeführt werden. Das chinesische Wirtschaftsministerium MOFCOM hat bekannt gegeben, welche Waren nur mit Lizenz aus der VR China ausgeführt werden dürfen. Betroffen sind 43 Warenarten, darunter Agrarerzeugnisse, Energieträger, Chemikalien, Rohstoffe (darunter seltene Erden) und Fahrzeuge.

Details ergeben sich aus einer als Anhang veröffentlichten Liste. Die 3. Spalte enthält die chinesische Zolltarifnummer, die bis zur 6. Stelle mit dem weltweit einheitlich verwendeten Harmonisierten System (HS-Unterposition) übereinstimmt.

GTAI vom 02.01.2026, c/wr

Einfuhrlizenzen 2026

Bestimmte Waren dürfen nur mit Einfuhrlizenz nach China eingeführt werden. Das chinesische Wirtschaftsministerium MOFCOM hat bekannt gegeben, für welche Waren bei der Einfuhr in die VR China Lizenzen erforderlich sind. Betroffen sind Ozon abbauende Chemikalien, chemische Anlagen, Anlagen zur Eisenverhüttung, Baumaschinen, Erzeugnisse des Maschinenbaus, Hebe- und Transportgeräte, Anlagen zur Papierherstellung, Elektrotechnik, Nahrungsmittel- und Verpackungsanlagen, Landwirtschaftliche Maschinen, Druckmaschinen und Maschinen zur Bearbeitung von Leder und Textilien, Schiffe, Tonerkartuschen und Röntgengeräte.

Details ergeben sich aus einer als Anhang veröffentlichten Liste. Die 3. Spalte enthält die chinesische Zolltarifnummer, die bis zur 6. Stelle mit dem weltweit einheitlich verwendeten Harmonisierten System (HS-Unterposition) übereinstimmt.

GTAI vom 02.01.2026, c/wr

Ausfuhrzölle 2026

Bei der Ausfuhr von zahlreichen Erzen und Metallen fallen Exportzölle an. Betroffen sind im Wesentlichen Erze von Blei, Zink, Zinn und Wolfram, Eisen in Rohformen, Kupfer, Nickel und Aluminium, Zink und Antimon sowie Waren daraus. Details ergeben sich aus einer als Anhang veröffentlichten Liste. Die 3. Spalte enthält die chinesische Zolltarifnummer, die bis zur 6. Stelle mit dem weltweit einheitlich verwendeten Harmonisierten System (HS-Unterposition) übereinstimmt. Sofern in Spalte 6 (tatsächlich angewandter Zollsatz) nichts eingetragen ist, gilt der regulär anzuwendende Zollsatz in Spalte 5.

GTAI vom 30.12.2025, c/wr

Zollsenkungen zum Jahresbeginn 2026

Zollsenkungen sollen zur Belebung der Inlandsnachfrage beitragen. In China gelten weiterhin Zollsenkungen. Betroffen sind insgesamt 935 Tariflinien aus dem Agrarbereich, mineralische Rohstoffe, Kohle und Erdöl, Chemikalien, chemische Erzeugnisse, Kunststoffe, Holz und Papier sowie Waren daraus, Baumwollgewebe, Bekleidung, Glas und Glaswaren, Eisen, Kupfer, Nickel, Aluminium, Zink und andere unedle Metalle sowie Waren daraus, Waren des Maschinenbaus und der Elektrotechnik, Nutzfahrzeuge und Kfz-Teile, optische Waren, Medizintechnik sowie Mess- und Regelinstrumente.

Details ergeben sich aus einer als Anhang veröffentlichten Liste. Die 3. Spalte enthält die chinesische Zolltarifnummer, die bis zur 6. Stelle mit dem weltweit einheitlich verwendeten Harmonisierten System (HS-Unterposition) übereinstimmt. In Spalte 6 ist der ermäßigte Zollsatz angegeben, in Spalte 5 der normale Zollsatz.

GTAI vom 30.12.2025, c/wr

Ein- und Ausfuhr von Dual-Use-Gütern 2026

Dual-Use-Güter können nur mit entsprechender Lizenz ein- und ausgeführt werden. Das chinesische Wirtschaftsministerium MOFCOM hat eine Liste der Waren veröffentlicht, die als Dual-Use Güter bei der Ein- und Ausfuhr eine besondere Lizenz benötigen. Dual-Use-Güter sind Waren, die sowohl zivil als auch militärisch genutzt werden können.

Einfuhrseitig sind folgende Warengruppen betroffen (in Klammern Seitenzahlen der Liste): Kontrollierte Chemikalien (2–10), Vorläuferchemikalien (11–13), Radioaktive Isotope (14–15), Waren für die kommerzielle Kryptographie (16).

Eine **Ausfuhrlizenz** benötigen folgende Warengruppen: Spezialmaterialien und zugehörige Ausrüstung, Chemikalien, Mikroorganismen und Toxine (17–59), Materialverarbeitung (60–91), Elektronik (92–100), Computer (101–104), Telekommunikations- und Informationssicherheitstechnik (105–107), Sensoren und Laser (108–113), Navigation und Avionik (114–116), Schiffe (117), Luft- und Raumfahrttechnik (118–125), Nuklearmaterialien (127–161), Vorläuferchemikalien (162–168). In der Liste findet sich die chinesische Zolltarifnummer, aus der die sechsstellige HS-Position abgeleitet werden kann, in der zweiten Spalte von rechts.

GTAI vom 06.01.2026, c/wr

CBAM

Neue TARIC-Codierungen für die Zollanmeldung

Ab 1. Januar 2026 tritt die CBAM-Regelphase in Kraft. Daraus folgen Änderungen bei der Zollanmeldung. Zum Jahreswechsel gab es Änderungen beim CO₂-Grenzausgleichsmechanismus

(CBAM): die CBAM-Übergangsphase endete und die CBAM-Regelphase begann am 1. Januar 2026. Damit gehen Änderungen bei der Zollanmeldung einher. Die deutsche Zollverwaltung hat mit ATLAS-Teilnehmerinfo 0881/25 die neuen TARIC-Unterlagen-codierungen veröffentlicht. Für zugelassene CBAM-Anmelder wird die Angabe der CBAM-Kontonummer verpflichtend.

GTAI vom 02.12.2025, c/wr

Pan-Euro-Med-Zone (PEM)

Regeln ab Januar 2026

Ab dem 1. Januar 2026 gilt im gesamten PEM-Raum nur noch ein Ursprungsregelwerk – entweder das revidierte (von 2023) oder das alte Regionale Übereinkommen (von 2012). Die noch in 2025 bestehende Möglichkeit, das alte Übereinkommen parallel zum neuen anzuwenden, entfällt ab 2026.

In dem GTAI-Artikel ist auf die beiden Regionalen Übereinkommen verlinkt. Welche Länder bzw. Ländergruppen das neue Abkommen bereits ratifiziert haben und in welchen noch das alte gilt, findet sich in einer tabellarischen Übersicht (Matrix), die mit Stand vom 13.11.2025 von der EU veröffentlicht wurde.

- Matrix – Gesamtübersicht
- Stichtagsbezogene Matrix in Warenursprung und Präferenzen > Länderliste > Land auswählen
- Neues Regionales Übereinkommen (2023), produktsspezifische Ursprungsregeln ab Seite 31
- Altes Regionales Übereinkommen (2012), produktsspezifische Ursprungsregeln ab Seite 27
- Fachmeldung Zoll: Regionales Übereinkommen Pan-Euro-Med-Zone
- Fachmeldung Zoll: Kumulierung nach dem Regionalen Übereinkommen

Die revidierten Übereinkommen unterscheiden sich von den bisherigen Übereinkommen vor allem durch folgende Änderungen:

- Die Warenverkehrsbescheinigung EUR-MED wird durch die EUR.1 oder eine Ursprungserklärung ersetzt.
- Der Wortlaut der Ursprungserklärung wurde verändert: „Er-mächtigter Ausführer“ ist gestrichen worden, es gibt nur noch „Bewilligungs-Nr.“ .Also lautet der neue Text: Der Ausführer (Bewilligungs-Nr.) der Waren, auf die sich dieses Handelspapier bezieht, ...
- Die produktsspezifischen Listenregeln werden vereinfacht.
- Es soll eine Vollkumulation eingeführt werden.
- Die No-Drawback-Regel soll abgeschafft werden – die Möglichkeit der Zollrückerstattung wäre somit einfacher.

- Der Ab-Werk-Preis sowie der Wert der Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft sollen anhand von Durchschnittswerten eines Steuerjahres berechnet werden können.
- Die Werttoleranz von Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft wird von zehn auf 15 Prozent erhöht.
- Die Regel der unmittelbaren Beförderung wird durch die Nicht-veränderungsregel ersetzt.
- Die Listenregeln für Industrieerzeugnisse werden vereinfacht.
- Bei Verwendung des Wertkriteriums wird der zulässige Anteil an Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft von 40 auf 50 Prozent des Ab-Werk-Preises des Erzeugnisses erhöht.
- Verfahren mit Zellkulturen und industrieller Fermentation werden den ursprungsverleihenden Be- oder Verarbeitungen zugerechnet.
- Textilien sollen die Ursprungseigenschaft anhand einer größeren Palette von Verarbeitungsschritten erlangen können.
- Bei den Agrarerzeugnissen soll der zulässige Anteil an Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft nach dem Gewicht bemessen werden.
- Grenzüberschreitende Durchlässigkeit, um die Anwendung der revidierten Ursprungsregeln zu vereinfachen: So können Ausführer, die die revidierten Ursprungsregeln anwenden, auch dann kumulieren, wenn ihre Lieferanten die alten Ursprungsregeln anwenden.

GTAI vom 31.12.2025, c/wr

Saudi Arabien



Zollsätze erhöht

Saudi Arabien hat die Einfuhrzollsätze für mehr als 900 HS-Codes erhöht, insbesondere in den Schlüsselbranchen Maschinenbau, Chemie und Stahl. Auch zahlreiche Produkte aus der Lebensmittel- und Landwirtschaftsbranche sind betroffen. Beispiele sind Rindfleisch sowie tierische Fette und Öle, die künftig mit 15 statt bisher null bis fünf Prozent Zoll belastet werden.

Die neuen Zollsätze bestehen aus zwölf Stellen, die mehr Genauigkeit versprechen und folgen dem Beschluss des Golfkooperationsrates (Saudi Arabien, Bahrain, Kuwait, Katar, Oman, Vereinigte Arabische Emirate), der seit Anfang 2025 die 12-stelligen Zollsätze eingeführt hat.

GTAI vom 19.12.2025, c/wr

Ukraine



EU-Maschinenstandards gelten ab 2027

Die Ukraine harmonisiert ihre Vorschriften für Maschinen mit EU-Standards – ein wichtiger Schritt Richtung „Industrieller Binnenmarkt“ und ACAA-Abkommen. Die Ukraine wird ab 2027 ein neues technisches Reglement für Maschinen einführen.

Die Verordnung basiert auf der EU-Verordnung (EU) 2023/1230 vom 14. Juni 2023, ist ein Teil des Assoziierungsprozesses und dient der gegenseitigen Konformitätsbewertung und -anerkennung. Es berücksichtigt aktuelle Sicherheits- und Gesundheitsschutzanforderungen, die Integration von KI-Technologien, digitale Produktionsprozesse und den Bedarf an robustem Cybersecurity-Schutz.

GTAI vom 15.12.2025, c/wr

USA



Einfuhrzölle auf Kfz und Kfz-Teile rückwirkend auf 15 Prozent gesenkt

Die Einfuhrzölle für Kfz und auch für Kfz-Teile in den USA sind rückwirkend zum 1. August 2025 auf 15 Prozent gesenkt worden. Liegt der reguläre MFN-Zollsatz unter 15 Prozent, wird er durch den Zusatzzoll auf maximal 15 Prozent erhöht, beträgt er 15 Prozent oder mehr, wird kein Zusatzzoll erhoben.

Nähtere Angaben zu den betroffenen Zolltarifpositionen und zu den Änderungen in Unterkapitel III des Kapitels 99 des Harmonized Tariff Schedule of the United States (HTSUS) finden sich im GTAI-Artikel.

GTAI vom 05.12.2025, c/wr

Häufig gestellte Fragen (FAQ) zu den US-Handelsmaßnahmen

Die neuen US-Zölle sorgen weltweit für Diskussionen – doch was bedeuten sie konkret für Unternehmen? Der GTAI-Beitrag beantwortet die wichtigsten Fragen rund um die aktuellen Handelsmaßnahmen und fasst wichtige Quellen für Sie zusammen.

Und das sind die Themen:

Allgemein, Länderbezogene Zusatzzölle (IEEPA), Reziproke Zölle (IEEPA) Stahl- und Aluminiumprodukte (Sec. 232), Kupfer (Sec. 232), Holz (Sec. 232), Kfz und Kfz-Teile (Sec. 232), Lkw und Lkw-Teile sowie Busse (Sec. 232), E-Commerce/de-minimis-Regelung, Gegenmaßnahmen.

GTAI vom 20.11.2025, c/wr

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. EG: Nikola Loske

Telefon: 0371 6900-1245

E-Mail: nikola.loske@chemnitz.ihk.de

Chiffre-Nr. DD: Katja Höning

Telefon: 0351 2802-186

E-Mail: hoenig.katja@dresden.ihk.de

Chiffre-Nr. L: 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 Ihre nebenstehend aufgeführte regionale Ansprechpartnerin 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.

© tipapatt - stock.adobe.com

Frankreich



Chemieunternehmen sucht Lieferanten von Metallgussteilen

Chiffre-Nr. BRFR20251217018

Das Unternehmen ist in der Chemiebranche tätig und produziert unter anderem Zellulose. Gesucht werden Kooperationspartner für die Herstellung und Lieferung von Metallgussteilen nach den Zeichnungen und Bearbeitungsspezifikationen des Unternehmens. Korresp.: franz., engl.

Griechenland



Hersteller von Haushaltstextilien bietet Fertigungskapazitäten an

Chiffre-Nr. BOGR20251222001

Ein griechisches Unternehmen mit mehr als 45 Jahren Erfahrung in der Herstellung von Baumwollstoffen und Haushaltstextilien, z.B. Handtücher, Küchentücher, Tischdecken, Schürzen und maßgeschneiderte Baumwoll-/Polyester-Spinnstoffe, bietet Fertigungskapazitäten an. Zudem sucht das Unternehmen nach Vertriebspartnern, um seinen Kundenstamm zu vergrößern und neue Märkte zu erschließen.

Korresp.: engl.

Lettland



Dienstleistungen im kombinierten Schienen- und Straßengüterverkehr zwischen dem Baltikum, Deutschland und Italien angeboten

Chiffre-Nr. BOLV20251218024

Das lettische Logistikunternehmen arbeitet mit großen europäischen Bahnbetreibern und Terminals zusammen, um einen zuverlässigen Gütertransport, optimierte Transitzeiten und reduzierte CO₂-Emissionen zu gewährleisten. Das Unternehmen bietet kombinierte Schienen- und Straßentransportdienste an und verbindet Knotenpunkte wie Lübeck, Verona und Mailand. Das Unternehmen sucht Kooperationspartner wie Logistikdienstleister, Spediteure oder Produktionsunternehmen, die regelmäßig intermodale Transporte zwischen Nord- und Südeuropa benötigen.

Korresp.: engl.

Mazedonien



Landwirtschaftsunternehmen sucht Lieferanten von Landmaschinen

Chiffre-Nr. BRMK20251223017

Das Unternehmen ist im Bereich Landwirtschaft und Agrardienstleistungen tätig und sucht Lieferanten von Landmaschinen und -geräten mit Schwerpunkt auf der Apfelproduktion. Es ist am Import von Hagelschutz- und Bewässerungssystemen interessiert, die als schlüsselfertige Komplettlösungen im Rahmen von Lieferanten- oder Handelsverträgen angeboten werden.

Korresp.: mazed., engl.

Stuhlhersteller sucht Vertriebspartner

Chiffre-Nr. BOMK20251212030

Ein mittelständischer Möbelhersteller aus Nordmazedonien bietet gepolsterte Esszimmerstühle und Barhocker für den privaten Gebrauch und den HoReCa-Bereich an. Die Produkte sind für anspruchsvolle Umgebungen zertifiziert und können vollständig individuell angepasst werden. Das Unternehmen sucht Vertriebspartner oder Vertreter in EU-Märkten im Rahmen von Handelsvereinbarungen, um eine langfristige Zusammenarbeit aufzubauen. Die Produktpalette umfasst gepolsterte Esszimmerstühle, Barhocker, Stühle mit Metallgestell und maßgeschneiderte Sitzlösungen. Die Produkte werden aus Buchenfurnier, Sperrholz, Massivholz und Metallstrukturen hergestellt. Eine große Auswahl an Stoffen, Kunstleder, PVC-Materialien und Oberflächenveredelungen ist verfügbar, was die Anpassung an unterschiedliche Einrichtungskonzepte und funktionale Anforderungen ermöglicht.

Korresp.: engl.

Österreich



Innovatives DIY-Schwimmstegsystem aus Österreich sucht internationale Partner

Chiffre-Nr. BOAT20251030024

Ein österreichisches Unternehmen hat ein innovatives schwimmendes Do-it-yourself-System entwickelt, das modular aufgebaut ist. Es wird individuell nach Kundenwunsch entworfen und hergestellt. Die modularen Schwimmkörper (Tragfähigkeit max. 270 kg/m²) lassen sich flexibel kombinieren und sicher am Ufer verankern. Mögliche Anwendungsbereiche: Schwimm- und Rettungsinseln, Brücken, Pontons, Anlegestellen, Veranstaltungsplattformen, Rampen usw. Gesucht werden Partner aus den Bereichen Freizeit, Tourismus, Gastronomie, Wasserrettung usw.

Korresp.: dt., engl.



Foto: EEN POD

Hersteller aus den Bereichen Luftfahrt, Automobilindustrie und Medizintechnik gesucht

Chiffre-Nr. BRAT20250828015

Ein österreichisches Unternehmen aus dem Bereich der Zerspanungstechnik sucht nach Partnerschaften, um sein Geschäft auszubauen. Zusätzlich zur präzisen CNC-Fertigung bietet es nun eine 1.300 m² große Halle als Lager- oder Distributionsstandort in der EU an. Die Fläche kann flexibel gestaltet werden – einschließlich Lagerverwaltung und Logistik durch das Unternehmen. Das Unternehmen sucht einen Partner, um gemeinsam ein maßgeschneidertes Geschäftsmodell zu entwickeln.

Korresp.: dt., engl.

Polen



Textillösungen für Industriewäschereibetriebe – Vertrieb gesucht **Chiffre-Nr. BOPL20251216015**

Ein polnisches Unternehmen, das auf die Entwicklung und Herstellung von Textilwäschesäcken, Transportsystemen und Schutzhüllen spezialisiert ist, sucht Vertriebspartner. Die Produkte des Unternehmens können an die spezifischen technischen Anforderungen des Kunden angepasst werden. Zum Angebot des Unternehmens gehören auch automatisierte Einschienenbahnsysteme und Rollcontainerlogistik. Das Unternehmen arbeitet mit Industriewäschereien zusammen, die das Gastgewerbe, das Gesundheitswesen und die Industrie in Polen und Westeuropa beliefern. Seine Produkte werden aus Materialien hergestellt, die hohen technischen und qualitativen Standards entsprechen und unter intensiver industrieller Nutzung Langlebigkeit, Zuverlässigkeit und Kosteneffizienz gewährleisten. Das bevorzugte Kooperationsmodell basiert auf langfristigen Partnerschaften mit Industriewäschereien, Systemintegratoren und Distributoren. Das Unternehmen sucht Geschäftspartner, die Wert auf stabile Lieferketten, Produktanpassung und die Zusammenarbeit mit einem europäischen Hersteller legen, der langjährige Erfahrung mit operativer Flexibilität verbindet.

Korres.: engl.

Textilhändler sucht Vertriebspartner **Chiffre-Nr. BOPL20251223007**

Das Unternehmen ist ein etablierter Importeur und Distributor hochwertiger Textilien und Textilmaterialien – insbesondere Schuhe, Lederwaren, Bekleidung und Heimtextilien. Gesucht werden zuverlässige Geschäftspartner für den Vertrieb, den Großhandelseinkauf oder die regelmäßige Beschaffung von Textilmaterialien.

Korresp.: engl.

Rumänien



Weinbauunternehmen sucht Zulieferer von Ausrüstung und Zutaten für Weinherstellung **Chiffre-Nr. BRR020251218017**

Das Unternehmen ist auf Weinproduktion und -vertrieb spezialisiert und sucht nach Zulieferern für Zubehör und Ausrüstung für die Weinherstellung. Darüber hinaus ist es auch am Kauf von Zutaten für die Weinherstellung interessiert, insbesondere gängigen Zusatzstoffen sowie Hilfsmitteln, die für den grundlegenden Weinherstellungsprozess notwendig sind. Gewünscht ist eine Zusammenarbeit im Rahmen von Handels- und/oder Lieferantenverträgen.

Korresp.: engl.

Serbien



Hersteller von Arbeitsschutzkleidung sucht Handelsvertreter und Vertriebspartner **Chiffre-Nr. BORS20251211003**

Ein serbischer Hersteller von Arbeitskleidung produziert seit 33 Jahren persönliche Schutanzüge (PSA) sowie Unter- und Piqué-Hemden. Das Unternehmen ist mit modernster Technologie für die technische Vorbereitung, das Design, die Modellierung, das Schneidern, das Nähen und das Stickern ausgestattet. Die Produktionskapazität beträgt 6.500 Kleidungsstücke pro Monat. Um seine Produktionskapazitäten effizienter zu nutzen, ist das Unternehmen daran interessiert, neue Märkte zu erschließen oder seine Präsenz in bestehenden Märkten durch die Erweiterung seines Kundenstamms (hauptsächlich Einzelhandelsketten und große Spielwarengeschäfte) zu verstärken. Zu diesem Zweck strebt das Unternehmen langfristige Partnerschaften mit Distributoren oder Handelsvertretern in Europa an.

Korres.: engl.

Tschechien



Hersteller von Stents (medizinische Implantate) bietet Auftragsfertigung an **Chiffre-Nr. TOCZ20251208007**

Tschechisches Unternehmen mit über 30 Jahren Erfahrung, spezialisiert auf die Herstellung von Nitinol-Stents, Silikonüberzügen und Zuführungssystemen, bietet Auftragsfertigung gemäß ISO 13485-Zertifizierung, EtO-Sterilisation, Prototypenentwicklung, Spritzguss und F&E-Beratung an. Das Kerngeschäft des Unternehmens ist die Herstellung von Stents (Implantaten) für die Gastroenterologie, die unter eigenem Namen in rund 60 Ländern vertrieben werden. Das Unternehmen bietet sein Know-how und seine Kapazitäten für die Auftragsfertigung und Dienstleistungen für andere Hersteller an. Die derzeitigen Auftragsfertigungspartner sind weltweit tätig, darunter auch in den USA, und umfassen verschiedene Arten von Unternehmen, von Start-ups bis hin zu Großkonzernen. Das Unternehmen bietet die Verarbeitung von Nitinol- und Edelstahldrahtstrukturen mit Silikonbeschichtung, Radialkraftmessung, Konstruktion und Montage von Zuführungssystemen, Spritzguss oder CNC-Maschinenfertigung verschiedener Komponenten, Prüfung der Verbindungsfestigkeit, beschleunigte Alterung in Klimakammern, Reinigung und Verpackung in Reinräumen der ISO-Klasse 8 sowie Sterilisation mit niedrigkonzentriertem EtO. Für Neuentwicklungen bietet das Unternehmen technische Beratung und Prototypenentwicklung an.

Korresp.: engl.

Türkei



Hersteller von Dämmstoffen sucht

Handelspartner

Chiffre-Nr. BOTR20251218026

Ein in der Türkei ansässiger Hersteller von Dämmstoffen, der umfassende thermische, akustische und feuerfeste Dämmlösungen anbietet, sucht internationale Vertriebs- und Geschäftspartner. Das Unternehmen stellt eine breite Palette von Produkten für die Wärme-, Schall-, Brand- und Feuchtigkeitsisolierung her, die in Wohn-, Gewerbe- und Industriebauprojekten eingesetzt werden.

Das Produktpotfolio umfasst Steinwolle-Dämmsysteme, extrudiertes Polystyrol (XPS), expandiertes Polystyrol (EPS) sowie zugehörige Dämmstoffe und Zubehörteile für Anwendungen in Gebäudehüllen, Dächern, Fassaden, Böden und speziellen Bauanforderungen. Gesucht werden Vertriebs- oder Großhändler, die im Bereich Baumaterialien und Dämmstoffe tätig sind und über ein etabliertes Vertriebsnetz in ihren lokalen Märkten verfügen.

Korresp.: engl.

Hersteller von Diamantwerkzeugen für industrielle Anwendungen sucht Vertriebspartner

Chiffre-Nr. BOTR20251231001

Das türkische Unternehmen ist im Bereich Industrierwerkzeuge tätig und hat sich auf die Entwicklung und Herstellung von Diamantschneid-, Bohr- und Schleifwerkzeugen für industrielle Anwendungen spezialisiert. Das Produktpotfolio umfasst galvanisierte Sägeblätter, Diamanträhte, Kernbohrer, Fräser, Diamantprofile, Buschhämmere und Lagerprofilwerkzeuge. Diese Produkte sind für den Einsatz in der Natursteinverarbeitung, bei Baumaterialien, Betonanwendungen und verschiedenen CNC- und industriellen Bearbeitungsvorgängen konzipiert. Zur Ausweitung seiner internationalen Aktivitäten sucht das Unternehmen die Zusammenarbeit mit Händlern, Importeuren und Geschäftspartnern, die in den Bereichen Industrierwerkzeuge, Steinbearbeitung und Baustoffe tätig sind. Ziel ist es, langfristige und nachhaltige Partnerschaften aufzubauen, die die Marktexpansion und das Wachstum des globalen Vertriebs unterstützen.

Korresp.: engl.

Medizinproduktehersteller sucht Vertriebspartner

Chiffre-Nr. BOTR20251226002

Der Hersteller von Medizinprodukten und orthopädischen Hilfsmitteln bietet ein umfassendes Portfolio an Produkten, darunter Knie- und Sprunggelenkorthesen, Lenden- und Halswirbelstützen, orthopädische Korsetts, Produkte zur postoperativen Ruhigstellung und Rehabilitationshilfen. Das Unternehmen sucht internationale Vertriebspartner, um seine Präsenz auf ausländischen Märkten auszubauen und langfristige, nachhaltige Kooperationen zu etablieren.

Korresp.: engl.

Ukraine



Keramikhersteller sucht Vertriebspartner

Chiffre-Nr. BOUA20251229010

Das Unternehmen ist auf die Herstellung von Keramikprodukten – insbesondere Töpfe, Vasen, Kerzenhalter und Küchenutensilien spezialisiert. Gesucht werden Vertriebspartner für eine langfristige Zusammenarbeit.

Korresp.: engl.



© zinkewich - stock.adobe.com

Ungarn



Hersteller von Thermostaten sucht

Vertriebspartner

Chiffre-Nr. BOHU20251210014

Ein auf Heizungssteuerungen spezialisiertes ungarisches Unternehmen bietet eine breite Palette an digitalen, WLAN- und mechanischen Thermostaten, Gaskonvektorensteuerungen und Zonensteuerungen für Heizungssysteme in Wohn- und kleinen Gewerbegebäuden an. Das Unternehmen strebt eine langfristige Zusammenarbeit mit ausgewählten Händlern und Großhändlern für Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik sowie elektronischen Geräten in Europa im Rahmen von Handels- und Vertriebsvereinbarungen an.

Korresp.: engl.



© Ahmet Rahmanturhan - stock.adobe.com

Neue Ursprungsregeln in der Pan-Europa-Mittelmeer-Region (PEM)

Die modernisierten Ursprungsregeln der Pan-Europa-Mittelmeer-Region (PEM) sollen den Handel zwischen der Europäischen Union und den Nachbarländern in der PEM-Region fördern.

Im Dezember 2023 hat der Gemischte Ausschuss des Pan-Europa-Mittelmeer-Übereinkommens (PEM-Übereinkommen) neue und modernisierte Ursprungsregeln beschlossen. Diese sollten ursprünglich ab dem 1. Januar 2025 in allen Vertragsparteien des PEM-Übereinkommens Anwendung finden. Doch es hat sich gezeigt: Die Umsetzung schreitet in den einzelnen Ländern unterschiedlich schnell voran – und auch 2025 musste mit zwei parallelen Ursprungssystemen gearbeitet werden. Für 2026 soll nur noch das revidierte Regionale Übereinkommen Anwendung finden.

Ziel der Pan-Euro-Med-Zone (Regionales Übereinkommen)

Die Pan-Euro-Med-Zone (sog. Regionales Übereinkommen) ist ein zollfreier Handelsraum. In dieser Zone gelten einheitliche Ursprungsregeln und Dokumentationen. Produkte, die in den beteiligten Ländern gemäß den Ursprungsregeln hergestellt werden, können zollfrei in jedes Mitgliedsland eingeführt werden. Zudem können diese Produkte durch Be- oder Verarbeitung in mehreren Ländern dieser Zone ihren präferenziellen Ursprung (diagonale Kumulation) erhalten. Das ist der entscheidende Unterschied zu „normalen“ Handelsabkommen, bei denen Zollvorteile nur für Ursprungswaren der beiden an der jeweiligen Warenbewegung

direkt beteiligten Länder möglich sind. Diese Kumulationszone ist besonders interessant für Handelsunternehmen und Unternehmen mit Produktionsstätten im Mittelmeerraum oder den Balkanstaaten, da sie die Zollvorteile auf alle Teilnehmerstaaten ausweitet.

Beteiligte Länder

- Europäische Union, Ägypten, Albanien, Algerien, Bosnien und Herzegowina, Färöer, Georgien, Island, Israel, Jordanien, Kosovo, Libanon, Liechtenstein, Marokko, Republik Moldau, Montenegro, Nordmazedonien, Norwegen, Palästinensische Gebiete, Schweiz, Serbien, Tunesien, Türkei, Ukraine

Welche Vereinfachungen bringen die neuen Regeln mit sich?

- Wegfall der Warenverkehrsbescheinigung EUR-MED und Ursprungserklärung-MED
- Volle Kumulation ist möglich – einzelne Fertigungsschritte, die selbst noch keinen präferenziellen Ursprung begründen, können angerechnet werden.
- Das Draw-Back-Verbot wird für die meisten Erzeugnisse aufgehoben und gilt nur für die Kapitel 50 bis 63 des Warenverzeichnisses für die Außenhandelsstatistik.
- Der Ab-Werk-Preis sowie der Wert der Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft sollen anhand von Durchschnittswerten eines Steuerjahres berechnet werden können.

- Bei den Agrarerzeugnissen soll der zulässige Anteil an Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft nach dem Gewicht bemessen werden.
- Die Regel der unmittelbaren Beförderung wurde durch eine Nichtmanipulationsregel ersetzt.
- Die Listenregeln für Industrieerzeugnisse werden vereinfacht. Bei Verwendung des Wertkriteriums wird der zulässige Anteil an Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft von 40 auf 50 Prozent des Ab-Werk-Preises des Erzeugnisses erhöht.
- Die Werttoleranz von Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft wird von 10 auf 15 Prozent des Ab-Werk-Preises erhöht.
- Erleichterung bei buchmäßiger Trennung
- Verfahren mit Zellkulturen und industrieller Fermentation werden den ursprungsverleihenden Be- oder Verarbeitungen zugerechnet.
- Textilien sollen die Ursprungseigenschaft anhand einer größeren Palette von Verarbeitungsschritten erlangen können.
- Gültigkeitsdauer von Präferenznachweisen wird von vier auf zehn Monate verlängert.

Das Erreichen des präferenziellen Ursprungs wird für Unternehmen durch die neuen Ursprungsregeln insgesamt deutlich leichter. Zahlreiche Verbesserungen entsprechen dabei dem „DIHK-Ideenpapier für moderne Handelsabkommen“.

Anwendung der PEM-Ursprungsregeln ab 1. Januar 2026

Da noch nicht alle Länder in der Lage sind, die überarbeiteten Regeln des revidierten Übereinkommens anzuwenden, ist am 12. Dezember 2024 ein Übergangszeitraum für die Anwendung

der Präferenzregeln vom 1. Januar bis 31. Dezember 2025 beschlossen worden. Ab 2026 gibt es zwischen den Vertragsländern jeweils nur noch ein anwendbares Abkommen für die Ermittlung der Ursprungsregeln. Die EU wird mit dem überwiegenden Teil der Länder das revidierte Übereinkommen anwenden. Mit Algerien, Israel und dem Libanon findet bilateral noch das alte bzw. das alte dem Regionalen Übereinkommen vorausgehende Protokoll Anwendung.

Die EU-Kommission hat eine **Matrix mit den diagonalen Kumulierungsmöglichkeiten** veröffentlicht. Dort ist ablesbar, mit welchem Vertragspartner die EU im Rahmen der Übergangsregeln welche Ursprungsregeln anwendet. Die diagonale Kumulierung kann nur angewendet werden, wenn alle Freihandelsabkommen der betroffenen Länder identische Ursprungsregeln aufweisen.

Neue TARIC-Codierungen für Präferenznachweise

Eine **Mitteilung der Europäischen Kommission** weist darauf hin, dass ab Januar 2026 bei Zollanmeldungen im Zusammenhang mit Pan-Europa-Mittelmeer-Vertragsparteien (PEM) verbindlich bestimmte TARIC-Codes zu verwenden sind. Dies wird notwendig, um für Einfuhranmeldungen den angewendeten Ursprungsstatus korrekt zu deklarieren. Bis zum letzten Jahr konnten Unternehmen neben den modernisierten Ursprungsregeln der PEM-Zone noch Übergangsregeln mit abweichenden Ursprungsregeln nutzen. Darüber hinaus stellt die Kommission eine erweiterte Kopie der Matrix zu den diagonalen Kumulierungsmöglichkeiten im PEM-Raum ab 1. Januar 2026 zur Verfügung.

Wo sind weitere Informationen zu finden?

Die Europäische Kommission hat auf ihrer Webseite weitere Informationen zum **PEM-Übereinkommen** veröffentlicht. Unter anderem werden ausführliche **Leitlinien** zur Anwendung der Übergangsregeln in englischer Sprache zur Verfügung gestellt. Die **Zollverwaltung** informiert über den Umgang bzw. die Anerkennung von Präferenznachweisen und Lieferantenerklärungen.

Quelle: [IHK Köln](#)



KONTAKT

Ansprechpartner

Stefan Lindner

0351 2802-182

linder.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.:	
Jana Barthold	-188
Julianna Berthold	-173
Liane Böhme	-189
Romy Hahnewald	-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:	
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
Auslandsmärkte/Kooperationen:	
Gaby Müller	-1244
Messen/Veranstaltungen:	
Dr. Sebastian Liebold	-1247
Enterprise Europe Network:	
Sandra Furka	-1260
Abteilung Branchen, Innovation & Marketing:	
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 Branchen, Innovation & Marketing:

Sandra Lange	0351 2138-255
--------------	---------------

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

Anzeigenberatung:

Andra Wolf

Telefon: 03525 7186-24

E-Mail: wolf@satztechnik-meissen.de

Gesamtherstellung und Verlag:

Satztechnik Meißen GmbH, Am Sand 1c, 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: © sdecoret, pillerss – fotolia.com

© 2026

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, Irene Michalsky, Jana Omran, Wolfgang Reckel, Marie Reuter, Tobias Runte

**16. April
2026
in Chemnitz**



Bild: fotolia.com – sdecoret, pillers

Außenwirtschaftstag Sachsen

Vom Umbruch zum Aufbruch!

- Individuelle Gespräche mit Länderexperten
- Spannende Workshops zum Thema Internationalisierung
- Netzwerktreffen mit allen sächsischen Außenwirtschaftsakteuren

Mehr Informationen zur kostenfreien Teilnahme und Anmeldung unter:

www.aussenwirtschaftstag-sachsen.de



Die Sächsischen
Industrie- und Handelskammern



Eine Veranstaltung der Außenwirtschaftsinitiative Sachsen – AWIS