

Außenwirtschafts- Nachrichten



Business trifft Afrika:

Märkte mit Zukunft

Weltweit erfolgreich – Seite 4

Wirtschaftsstandort Südafrika – Strukturen, Herausforderungen und Perspektiven

Weltweit erfolgreich – Seite 8

Fachkräfte aus dem Nildelta – Wie Sachsen seine Zukunft auch in Ägypten sucht

Weltweit erfolgreich – Seite 15

EU–Mercosur-Abkommen: Neue Impulse für Europas Wirtschaft



„Business trifft Afrika“ am 10. Juni in Chemnitz

Afrika ist mehr als ein Kontinent – es ist ein Markt voller Energie, Innovation und Zukunft! Knüpfen Sie bei „Business trifft Afrika“ am 8. Juni in Chemnitz wertvolle Kontakte und entdecken Sie, wie Ihr Unternehmen von den Chancen in diesen Märkten profitieren kann! ... [mehr auf Seite 3](#)



Potenzial nutzen, Hürden meistern: Wie move technology in Afrika erste Erfolge hat

Der afrikanische Markt bietet Unternehmen großes Potenzial, andererseits sind mit einem Markteinstieg gleichzeitig auch vielfältige Herausforderungen verbunden. Wie man dort erfolgreich Projekte umsetzt, zeigt das Beispiel der move technology aus Chemnitz. ... [mehr ab Seite 9](#)



Internationale Talente gezielt gewinnen – Chancen für Unternehmen mit der IHK

Während der Arbeitsmarkt in Deutschland auf Insolvenzen und Entlassungen reagiert und sich mehr Menschen auf dem Arbeitsmarkt befinden, bleiben international qualifizierte Mitarbeitende ein entscheidender Vorteil für Unternehmen. ... [mehr auf Seite 12](#)



Aktive Veredelung: Voraussetzungen, Antrag und Ablauf im Zollverfahren

Im Rahmen von Veredelungsverkehren können Zollvergünstigungen in Anspruch genommen werden, wenn Bearbeitungen an Drittlandsware (Ware aus nicht EU-Ländern) in der EU oder umgekehrt an EU-Ware in einem Drittland vorgenommen werden. ... [mehr ab Seite 27](#)

Inhalt

Weltweit erfolgreich

- 3 „Business trifft Afrika“ am 10. Juni in Chemnitz
- 4 Wirtschaftsstandort Südafrika – Strukturen, Herausforderungen und Perspektiven
- 5 Marokko als wachsender Partner für deutsche Unternehmen
- 6 Ägypten bleibt herausfordernd – aber relevant für den deutschen Maschinenbau
- 8 Fachkräfte aus dem Nildelta – Wie Sachsen seine Zukunft auch in Ägypten sucht
- 9 Potenzial nutzen, Hürden meistern: Wie move technology in Afrika erste Erfolge hat
- 11 Unternehmerreise nach Mosambik 2026 – Markteinblicke im südlichen Afrika gewinnen
- 12 Internationale Talente gezielt gewinnen – Chancen für Unternehmen mit der IHK
- 15 EU–Mercosur-Abkommen: Neue Impulse für Europas Wirtschaft

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

- 22 Länderinformationen

Geschäftsverbindungen

- 24 Aktuelle Kooperationsangebote ausländischer Unternehmen

Tipps für die Außenwirtschaftspraxis

- 27 Aktive Veredelung: Voraussetzungen, Antrag und Ablauf im Zollverfahren

Ansprechpartner | Impressum

- 29 Ansprechpartner
- 29 Impressum



Die Küste von Kapstadt

„Business trifft Afrika“ am 10. Juni in Chemnitz

Afrika ist mehr als ein Kontinent – es ist ein Markt voller Energie, Innovation und Zukunft! Mit einer jungen, dynamischen Bevölkerung und wachsender Wirtschaftskraft entstehen hier spannende Möglichkeiten für Unternehmen, die den Blick über den Tellerrand wagen.

In der traditionellen Netzwerkveranstaltung der IHK Chemnitz nehmen wir Sie mit auf eine Reise zu zwei Ländern, die als ideale Türöffner für den afrikanischen Markt gelten: Südafrika und Marokko.

- Südafrika – das wirtschaftliche Powerhouse des Kontinents. Mit moderner Infrastruktur, starken Handelsbeziehungen und einer vielfältigen Industrie ist es der perfekte Ausgangspunkt für Geschäfte im südlichen Afrika.
- Marokko – die Brücke zwischen Europa und Afrika, strategisch gelegen, investitionsfreundlich und Vorreiter in Zukunftsbranchen wie erneuerbare Energien und Automobilindustrie.

Knüpfen Sie wertvolle Kontakte, tauschen Sie sich mit Expertinnen und Experten aus und entdecken Sie, wie Ihr Unternehmen von den Chancen in diesen Märkten profitieren kann! Neben Vorträgen, Fragerunden und der Zeit zum Vernetzen stehen Ihnen

die deutschen Auslandshandelskammern zu individuellen Gesprächen zur Verfügung. Veranstaltungssprachen sind Deutsch und Englisch (mit Übersetzung).

Termin: 10. Juni 2026, 11.00 – 16.30 Uhr

Ort: Industrie- und Handelskammer Chemnitz,

Straße der Nationen 25, 09116 Chemnitz

Anmeldung: www.ihk.de/chemnitz/business-trifft-afrika

ANSPRECHPARTNERIN:

Birgit Voigt

0371 6900-1262

birgit.voigt@chemnitz.ihk.de

Afrika wartet – öffnen Sie die Tür zu neuen Perspektiven!

Beratungsgespräche:

Auslandshandelskammer	Gesprächspartner	Vertretene Länder
AHK Südliches Afrika	Walter Engelmann	Südafrika, Botsuana, DR Kongo, Lesotho, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Mosambik, Namibia, Eswatini, Sambia und Simbabwe
AHK Marokko	Claudia Schmidt	Marokko
AHK-Afrikabüro	Ruth Nicolai	Ägypten, Jordanien, Libanon, Angola, Frankophones Westafrika (mit Côte d'Ivoire, Senegal, Burkina Faso, Guinea, Mali, Togo, Benin und Kamerun), Algerien, Nigeria, Kenia, Äthiopien, Tanzania, Uganda, Ruanda

Wirtschaftsstandort Südafrika – Strukturen, Herausforderungen und Perspektiven

Südafrika punktet mit Ressourcenreichtum, einer breit aufgestellten Industrie und einem großen eigenen Absatzmarkt. Knapp 20 Prozent der Wirtschaftsleistung Subsahara-Afrikas entfallen auf das Land am Kap. Als logistische Drehscheibe in der Region bietet sich Südafrika als Eingangstor für den Markteinstieg in Afrika an.



Tagebau in Südafrika

Deutschland und Südafrika verbinden langjährige bilaterale Beziehungen. Fast die Hälfte des gesamtdeutschen Handels mit Afrika entfällt auf Südafrika. Viele deutsche Unternehmen haben eigene Niederlassungen im Land und alle deutschen Autobauer produzieren in eigenen Werken vor Ort. Die wirtschaftlichen Herausforderungen der letzten Jahre, darunter das schwache Wirtschaftswachstum, eine hohe Inflation und die Energiekrise, haben auch ihnen zu schaffen gemacht. Dennoch bleibt Südafrika ein attraktiver Standort für die deutsche Wirtschaft.

Südafrika verfügt über eine breit aufgestellte und exportorientierte Industrie. Das Kapland ist der größte Automobilbauer des Kontinents, beheimatet die am weitesten entwickelte Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie sowie einen produktiven Agrarsektor. Auch die Chemiebranche, vor allem die Petrochemie, spielt eine wichtige Rolle.

Der **Bergbau** ist eine tragende Säule der Wirtschaft. Südafrika verfügt über umfangreiche Rohstoffvorkommen, darunter die weltweit größten Gold- und Platinmetallressourcen. Die wichtigsten Bergbauregionen sind North West, Mpumalanga und Limpopo. Viele südafrikanische Mineralvorkommen sind wichtige Bestandteile für die Elektromobilität und Wasserstoffproduktion.

Als Rohstofflieferant hat das Land daher in den letzten Jahren an strategischer Bedeutung gewonnen. Die Regierung will die Weiterverarbeitung vor Ort ausbauen und sich als Standort für die Batterieproduktion etablieren.

Südafrikas **Energieversorgung** basiert bislang weitgehend auf Kohle. Die Regierung hat sich verpflichtet, den Ausstoß von Treibhausgasen in den nächsten Jahren deutlich zu reduzieren und aus der Kohleförderung auszusteigen. Bis dahin ist es noch ein weiter Weg, jedoch verfügt Südafrika über hervorragende natürliche Voraussetzungen für erneuerbare Energien ebenso für die Produktion von grünem Wasserstoff. Die Unfähigkeit des staatlichen Stromversorgers Eskom, das Land mit ausreichend Strom zu versorgen, hat den Zubau an erneuerbaren Energien in den letzten Jahren beschleunigt. Zudem haben viele Firmen und Privathaushalte in die Eigenversorgung investiert. Deutschland unterstützt Südafrika bei der Umsetzung der Energiewende (Just Energy Transition Partnership) und im Rahmen einer Energiepartnerschaft.

Mit dem Ballungszentrum Johannesburg-Pretoria ist die flächenmäßig kleinste Provinz Gauteng das wirtschaftliche Schwergewicht Südafrikas. Die Industrie konzentriert sich neben Gauteng

(40,5 Prozent des verarbeitenden Gewerbes) auf KwaZulu-Natal (19,1) und Western Cape (15,8). Die Kfz-Industrie ist außerdem in der Provinz Eastern Cape zu finden. Finanzzentrum des Landes ist Johannesburg, gefolgt von Kapstadt (Western Cape), das auch Zentrum für die Green Economy und Start-ups ist. In KwaZulu-Natal und Western Cape wird knapp die Hälfte der gesamten landwirtschaftlichen Produktion Südafrikas erwirtschaftet. Weite Teile des Landes sind nur schwach besiedelt, vor allem die größte Region Northern Cape im Nordwesten sowie die Binnen-Provinzen North West und Free State.

Stärken

- Stabile Demokratie mit gefestigten Institutionen
- Unabhängige Justiz und freie Presse
- Reichhaltige Rohstoffvorkommen (u. a. Platin, Kohle, Gold, Diamanten und Mangan)
- Breit aufgestellte, teils hoch moderne Industrie
- Großer Absatzmarkt

Schwächen

- Marode Infrastruktur
- Ineffizienz großer Staatsunternehmen

- Hohe Kriminalität mit Folgekosten für die Wirtschaft
- Große gesellschaftliche Ungleichheit
- Hohe Arbeitslosigkeit

Chancen

- Regionaler Hub und Eingangstor für Markteinsteiger in Afrika
- Strategisch wichtige Industriemetalle
- Gute natürliche Voraussetzungen für erneuerbare Energien und Produktion von grünem Wasserstoff
- Hoher Bedarf an Infrastrukturinvestitionen
- Großer Pool an jungen Arbeitskräften

Risiken

- Schwaches Wirtschaftswachstum
- Hohe Staatsverschuldung
- Energie- und Wasserkrise
- Stagnation bei Reformen aufgrund von Uneinigkeit innerhalb neuer Vielparteienregierung
- Soziale Unruhen

Germany Trade & Invest

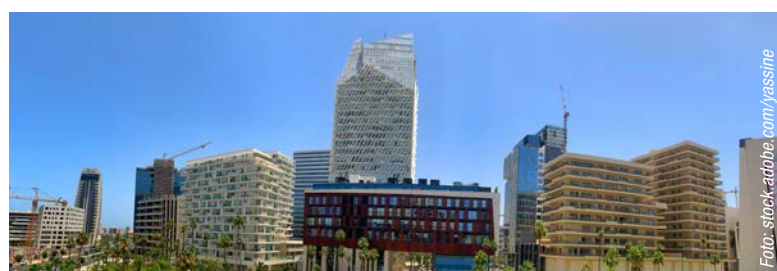
Marokko als wachsender Partner für deutsche Unternehmen

Marokko hat sich in den vergangenen Jahren zu einem dynamischen und stabilen Wirtschaftsstandort in Nordafrika entwickelt und bietet internationalen Unternehmen attraktive Möglichkeiten für Investitionen, Kooperationen und Innovationen.

Mit seiner strategischen Lage zwischen Europa und Afrika sowie einer modernen Infrastruktur positioniert sich das Land zunehmend als wirtschaftliches Drehkreuz für internationale Märkte. Besonders Städte wie Casablanca – das wirtschaftliche Zentrum des Landes – sowie die Hauptstadt Rabat stehen für eine zukunftsorientierte Entwicklung und ein wachsendes internationales Engagement. Unter der Führung von König Mohammed VI verfolgt Marokko eine klare Strategie zur Förderung von Industrie, Innovation und nachhaltigem Wachstum. Investitionen in Infrastruktur, erneuerbare Energien und moderne Produktionsstandorte haben dazu beigetragen, Marokko zu einem attraktiven Partner für europäische Unternehmen zu machen. Auch deutsche Unternehmen entdecken zunehmend das Potenzial des marokkanischen Marktes. Insbesondere in den Bereichen Automobilindustrie, Maschinenbau, erneuerbare Energien, Logistik und Digitalisierung ergeben sich vielfältige Möglichkeiten für Kooperationen und gemeinsame Projekte. Internationale Industrieunternehmen wie Renault Group und Stellantis zeigen bereits, wie erfolgreich industrielle Partnerschaften in Marokko umge-

setzt werden können. Ein besonderes Beispiel für Marokkos Engagement im Bereich nachhaltiger Entwicklung ist der Solarenergiekomplex Noor Ouarzazate Solar Complex, eines der größten Solarkraftwerke der Welt. Projekte wie dieses eröffnen auch für deutsche Technologieunternehmen neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit.

*Claudia Schmidt/Leiterin Business Development/
Deutsche Industrie- und Handelskammer in Marokko*



Das Finanzzentrum Casablanca

Ägypten bleibt herausfordernd – aber relevant für den deutschen Maschinenbau

Im März 2024 wurde der Wechselkurs in Ägypten freigegeben. Die Hoffnung, dass danach die Exporte anziehen würden, wurde leider enttäuscht. Mitglieder des Verbandes Deutschen Maschinen- und Anlagenbauer (VDMA) berichten nach einem Egypt Round Table bei der AHK in Kairo im vergangenen Jahr trotzdem von guten Geschäften im Land.



Foto: stock.adobe.com/Hladchenko Viktor

Riesige Frachtschiffe mit Lotsenbooten navigieren durch den Suezkanal in Ägypten.

Schwieriges wirtschaftliches Umfeld

Mit der Aufhebung der Devisenbeschränkungen hat das Ägyptische Pfund (EGP) erheblich an Wert verloren – zumindest auf dem offiziellen Devisenmarkt, denn der Kurs hat sich dem vorherigen Schwarzmarktkurs angeglichen. Mit der Abwertung von 30 EGP auf 50 EGP pro US-Dollar (USD) im März 2024 ging ein deutlicher Inflationsschock in einer ohnehin durch hohe Preissteigerungen geprägten Wirtschaft einher. Mittlerweile sind die Inflationsraten aber deutlich gesunken und bewegen sich „nur noch“ im unteren zweistelligen Bereich. Für deutsche Unternehmen bedeutend ist allerdings eine weitere Abwertung des EGP von gut zehn Prozent gegenüber dem Euro in Folge der Trumpschen Zollpolitik, die zu einer Abwertung des USD führte.

Durch die Angriffe der Huthis auf die Schifffahrt im Roten Meer sind auch die Einnahmen Ägyptens aus dem Suez-Kanal eingebrochen. Allein im Jahr 2024 entgingen dem Ägyptischen Staat dadurch Einnahmen von rund sechs Milliarden USD. Das ist zwar nur etwa ein Prozent der staatlichen Ausgaben, aber angesichts der Devisenknappheit ist das ein erheblicher Einschnitt.

Aufgrund hohen Staatsdefizits und hoher Staatsverschuldung ist die Regierung von Zuwendungen aus dem Ausland abhängig, insbesondere vom Internationalen Währungsfonds und der Weltbank. Diese stellen aber Forderungen zur Öffnung der Wirtschaft und Senkung des Staatsanteils an der Wirtschaft sowie zur Haushaltskonsolidierung, so dass die Regierung diverse Investitionsprojekte zurückfahren musste, von denen viele Sektoren in den letzten Jahren profitiert haben. Projekte zur Entwicklung neuer Städte werden genauso zurückgefahren wie einzelne Infrastrukturprojekte. Auch die Investitionen im Bereich Öl, Gas und Petrochemie sind weitgehend zum Erliegen gekommen.

Die Verwerfungen im weltweiten Handel, die die Zollpolitik von US-Präsident Trump verursacht haben, wirken sich auch auf Ägypten aus. Einerseits gibt es die Hoffnung, als Fertigungsstandort zum Beispiel für chinesische Investoren in Frage zu kommen. Aus Sicht von Produzenten vor Ort ist das aber auch eine Befürchtung, denn die dann vor Ort gefertigten Produkte würden auch in den lokalen Markt drängen. Weil die Sprunghaftigkeit der US-Politik keine verlässliche Grundlage für Investitionsentscheidungen bildet, bleiben die Auswirkungen abzuwarten.

Insgesamt gibt es ein erhebliches Misstrauen in die wirtschaftspolitischen Entwicklungen im Land, sowohl was die Unterstützung von Projekten und Branchen als auch was die Devisenversorgung betrifft.

Neue wirtschaftspolitische Schwerpunkte

Auch wenn die Regierung einige Investitionsprojekte und auch Subventionen für Bürger und Unternehmen auf Druck des IWF zurückschrauben muss, werden einige Projekte weiter vorangetrieben. Ein Schwerpunkt ist die Stärkung der Exportwirtschaft. Schon während der Devisenbewirtschaftung wurden Projekte bevorzugt, mit denen zukünftig Exporterlöse erzielt werden können. Parallel dazu soll auch die Abhängigkeit von Importen gesenkt werden. Im Fokus stehen dabei vor allem die Bereiche Lebensmittelversorgung, Medizintechnik und Pharma. Insgesamt bedeutet das, dass mehr oder weniger Produktionssektoren jedweder Art Förderung erfahren. Die Förderung ist allerdings nicht unbedingt finanzieller Art, sondern kann auch die Rahmendbedingungen für Investitionen oder die langfristige Absicherung von Devisen-Zahlungen (LCs) betreffen.

Devisenverfügbarkeit weiterhin eine Herausforderung

Trotz der Aufhebung der Devisenbeschränkungen und der Freigabe des Wechselkurses ist die Devisenverfügbarkeit in Ägypten weiterhin eine Herausforderung für die Unternehmen in Ägypten. Devisenzahlungen werden mittlerweile innerhalb weniger Tage ausgeführt. Die ägyptischen Niederlassungen erhalten diese dann in EGP zum Tageskurs gutgeschrieben und können auch Euro-Rechnungen aus dem Mutterhaus begleichen – allerdings auch jeweils zum Tageskurs. Eine zwischenzeitliche Abwertung geht aber zu Lasten der Niederlassungen vor Ort – wenn mit den Mutterhäusern keine anderweitigen Vereinbarungen getroffen sind.

Das Wechselkursrisiko betrifft auch Geschäfte mit ägyptischen Kunden, die in EGP abgerechnet werden. Oft liegen zwischen Vertragsabschluss, Lieferung und Zahlung Wochen oder gar Monate. Es gibt im Moment keine akzeptablen Angebote von Banken, das Wechselkursrisiko zu übernehmen. Wenn möglich versuchen die Unternehmen daher, in Euro oder USD zu fakturieren. Das ist gegenüber Unternehmen, die selbst Exporterlöse erzielen auch möglich und hat sich während der Phase der Devisenbeschränkungen etabliert. Im Moment kommt es aber auf das Verhandlungsgeschick des Vertriebs an, entsprechende Verträge abzuschließen. Erhebliche Hindernisse gibt es weiterhin bei der Errichtung von LCs. Hier sind die Banken offenbar weiterhin sehr zurückhaltend und es dauert oft Monate, entsprechende Geschäfte in die Wege zu leiten. Wenn möglich versuchen die Unternehmen die Geschäfte daher so zu strukturieren, dass sie ohne LCs auskommen.

Marktnähe zahlt sich aus

Obwohl die Maschinenexporte aus Deutschland nach Ägypten in 2024 um mehr als acht Prozent zurückgegangen sind, berichten die meisten Unternehmen von guten Geschäften. Auch eine Umfrage der AHK in Kairo unter den deutschen Unternehmen in Ägypten hat zuletzt ein überraschend positives Bild gezeichnet. Ausnahme sind Unternehmen, die vor allem in den Öl-, Gas- und Petrochemiesektor liefern. Für die anderen scheint sich die Präsenz im Markt und die Nähe zu den Kunden in Form von Aufträgen und gutem Servicegeschäft auszuzahlen. Getragen wird diese positive Entwicklung unter anderem dadurch, dass einige Unternehmen ihre Aktivitäten in Ägypten erst vor kurzem aufgenommen oder ihr lokales Angebot erweitert haben, z.B. reine Vertriebsniederlassungen wurden um Serviceangebote oder sogar Montage vor Ort ergänzt. Dadurch werden im Moment mit steigender Bekanntheit und wachsender, auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmter Angebotsvielfalt fortlaufend neue Kunden angesprochen.

Chinesische Wettbewerber drängen immer stärker in den Markt. Wie in anderen Märkten auch nehmen die Unternehmen zunehmend wahr, dass chinesische Anbieter in den Markt drängen. Zunehmend wird auch wahrgenommen, dass chinesische

Unternehmen eigenes Personal ins Land bringen – nicht nur zur Projektumsetzung, sondern auch schon zum Aufbau des Marktes und Geschäftsanbahnung.

Bemängelt wird hier, dass Deutschland keine mit China vergleichbaren Finanzierungsangebote hat. Außerdem kommen chinesische Anbieter mit Komplettangeboten, während deutsche Anbieter sich aus dem EPC-Geschäft zurückgezogen haben und die vielen Mittelständler versuchen, ihre Produkte einzeln im Markt und den Projekten zu positionieren. Hierzu wurde vorgeschlagen, Konsortien zu bilden. Im Preiswettbewerb haben deutsche Unternehmen ohnehin keine Chance. Es ist also wichtig, die Wettbewerbsvorteile der eigenen Produkte herauszuarbeiten und im Markt zu positionieren. Die Teilnehmer berichten, dass „Made in Germany“ immer noch ein sehr starkes Verkaufsargument ist.

Ägypten als Türöffner für Afrika

Die Ausführungen zum chinesische Wettbewerb gelten nicht nur für Ägypten, sondern letztlich für ganz Afrika. Einige Unternehmen sehen Ägypten als Zugangstor zum afrikanischen Markt. Sie sehen in Afrika ein großes Potenzial und einzelne haben in diversen Ländern Niederlassungen gegründet. Unter dem Motto „From Africa for Africa“ sehen einzelne in Ägypten auch einen potenziellen Standort für den Aufbau einer Montage.

Zollabwicklung

Die Zollabwicklung stellt für viele Unternehmen eine Herausforderung dar, wobei sich vor allem zwei Problemfelder herauskristalisieren: Die administrativen Prozesse werden derzeit modernisiert. Das hat zahlreiche Änderungen in den Abläufen zur Folge. Während einzelne Prozesse schon digitalisiert sind, fehlt es in anderen Bereichen an jeglicher Flexibilität und elektronisch erstellte Dokumente werden nicht anerkannt, sondern der Originalstempel auf dem Papier wird gefordert.

Das zweite Problemfeld betrifft die Produktkontrollen und die notwendigen Zertifikate. Insbesondere für Flüssigkeiten und Chemikalien gibt es besondere Anforderungen. Bei der Lieferung von Maschinen- bzw. Ersatzteilen gibt es hohe Schäden, weil die Produkte vom Zoll wenig pfleglich behandelt werden. Zum Schutz aufwändig verpackte Produkte werden aus den Verpackungen herausgerissen und dann achtlos wieder in die Transportbehälter gepackt (oder geworfen), was zu erheblichen Schäden an den Produkten, entsprechenden Nachbestellungen, Lieferverzögerungen und Kosten führt. Jegliche Bemühungen, den Zoll zu einem pfleglicheren Umfang mit den Waren anzuhalten, sind bisher fehlgeschlagen.

Alexander Koldau/Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)/Außenwirtschaft

Fachkräfte aus dem Nildelta – Wie Sachsen seine Zukunft auch in Ägypten sucht

Der Fachkräftemangel zwingt deutsche Regionen zu neuen Wegen und Sachsen blickt dabei zunehmend nach Nordafrika. In den vergangenen Jahren hat der Freistaat ein wachsendes Netz aus Bildungs-, Ausbildungs- und Hochschulkooperationen mit Ägypten aufgebaut. Ziel ist es, qualifizierte Arbeitskräfte für die sächsische Wirtschaft zu gewinnen und gleichzeitig wissenschaftliche Zusammenarbeit und Ausbildungsstrukturen nach deutschem Vorbild zu stärken.

Eine Universität als Brücke

Ein zentraler Baustein dieser Strategie ist die Saxony Egypt University for Applied Science & Technology (SEU) in Kairo. Die Hochschule wurde 2025 eröffnet und orientiert sich stark am deutschen Modell der praxisnahen Hochschulausbildung. Angeboten werden Studiengänge unter anderem in Pflege, Gesundheitsvorsorge, Logistik, Cybersicherheit, Mechatronik und Sportmanagement. Die Programme sind eng an deutsche Curricula angelehnt und kombinieren theoretische Lehre mit praktischen Ausbildungsanteilen.

Mehrere sächsische Hochschulen sind an der Kooperation beteiligt. Die TU Bergakademie Freiberg, die Westsächsische Hochschule Zwickau sowie die Hochschule Zittau/Görlitz arbeiten mit der neuen Universität zusammen – etwa beim Austausch von

Studierenden und wissenschaftlichem Personal, bei gemeinsamen Forschungsprojekten oder beim Aufbau von Studienvorbereitungsangeboten. Auch studienbegleitende Deutschkurse sind Teil des Konzepts, um Absolventinnen und Absolventen den Einstieg in den deutschen Arbeitsmarkt zu erleichtern.

Ausbildung nach deutschem Vorbild

Doch nicht nur akademische Programme spielen eine Rolle. Auch in der dualen Berufsbildung entstehen direkte Brücken nach Sachsen. Ein Beispiel ist die Zusammenarbeit der IHK zu Leipzig mit der Hotelschule El Gouna am Roten Meer. Dort werden angehende Köche und Servicefachkräfte nach deutschen Ausbildungsstandards geschult. Neben der praktischen Ausbildung erhalten die Teilnehmer intensiven Deutschunterricht und legen eine Abschlussprüfung nach IHK-Standards ab. Absolventinnen und Absolventen können anschließend in Partnerbetrieben arbeiten, darunter auch Hotels und Gastronomiebetriebe in Sachsen. Solche Projekte zeigen, dass Fachkräftegewinnung zunehmend als integrierter Bildungsprozess gedacht wird. Ausbildung beginnt bereits im Herkunftsland, orientiert sich an deutschen Qualitätsstandards und bereitet gezielt auf den späteren Einsatz im deutschen Arbeitsmarkt vor. Flankiert werden diese Initiativen durch internationale Beratungsprogramme. Eine wichtige Rolle spielt etwa das Ägyptisch-Deutsche Zentrum für Jobs, Migration und Reintegration (EGC) in Kairo. Die Einrichtung informiert über legale Wege der Arbeitsmigration nach Deutschland und unterstützt Interessierte bei Qualifizierung, Sprachkursen und Vorbereitung auf das Leben in Deutschland.

Strategischer Partner im Süden

Ägypten gilt daher inzwischen als strategisches Partnerland. Die Kombination aus junger Bevölkerung, wachsendem Bildungssektor und enger wirtschaftlicher Zusammenarbeit mit Deutschland macht das Land für viele Bundesländer attraktiv. Für Sachsen ist die Kooperation deshalb mehr als ein einzelnes Rekrutierungsprojekt. Sie verbindet wirtschaftliche Interessen, Bildungspolitik und internationale Partnerschaften. Oder anders formuliert: Während im Freistaat Unternehmen händeringend Personal suchen, wächst am Nil eine Generation von Fachkräften heran, die zunehmend auch für den deutschen Arbeitsmarkt ausgebildet wird.



Innenstadt von Kairo

Tobias Runte/IHK Dresden

Potenzial nutzen, Hürden meistern: Wie move technology in Afrika erste Erfolge hat

Der afrikanische Markt bietet Unternehmen großes Potenzial, andererseits sind mit einem Markteinstieg gleichzeitig auch vielfältige Herausforderungen verbunden. Wie man dort erfolgreich Projekte umsetzt, zeigt das Beispiel der move technology aus Chemnitz. Das Unternehmen ist dort seit 2022 aktiv und plant in diesem Jahr ein Projekt im kenianischen E-Mobilitätsmarkt.

Einstieg in den afrikanischen Markt

Afrika ist die weltweit am zweitschnellsten wachsende Wirtschaftsregion. Doch trotz der großen Chancen stehen sächsische Firmen beim Afrikageschäft teils vor schwierigen Herausforderungen: politische Unsicherheiten, Defizite in Infrastruktur, Energie und Logistik sowie eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeiten erschweren häufig den Marktzugang. Hinzu kommen bürokratische Hürden und der wachsende Wettbewerb mit Unternehmen aus China, Indien oder der Türkei. Wie der Einstieg in den Markt gelingen kann, zeigt das Beispiel der move technology GmbH aus Chemnitz. Das Technologieunternehmen verbindet Marktwissen, Systementwicklung und Digitale Lösungen und ist mit gut 20 Mitarbeitern unter anderem im Energiebereich aktiv, entwickelt passgenaue Software und berät zu Produkt- und Marktstrategien.

Nach der initialen Marktsondierung konnte das Unternehmen im Juni 2023 an der Delegationsreise des damaligen Wirtschaftsministers Martin Dulig nach Namibia teilnehmen. Am letzten Tag der Reise wurde auf der „Albrechtshöhe“, einer Farm rund 150 Kilometer nordöstlich von Windhoek, von drei sächsischen Unternehmen mit Wanjo Meyer, dem Eigentümer der über 6.000 Hektar großen Farm, ein Memorandum of Understanding (MoU) unterzeichnet. Dabei ging es übergreifend um eine unabhängige Energieversorgung namibischer Farmen, um den Ertrag und damit die Lebensmittelversorgung zu steigern und zukunftsfähige Jobs zu schaffen. Rick Meisel, Geschäftsführer der CHT – Chemnitzer Haustechnik GmbH, hatte gemeinsam mit Lars Bergmann, Geschäftsführer der Viaduct Technologies GmbH aus Burgstädt, und Tom George, Managing Director der move technology GmbH, das Projekt entworfen: Eine Photovoltaikanlage soll nicht nur Strom erzeugen, sondern auch durch die Solarplatten Schatten spenden, damit Gemüse und Obst angebaut werden können. Der erzeugte Strom soll anschließend in Batterien gespeichert werden und zur Erhöhung der saisonalen Energiesicherheit in Wasserstoff umgewandelt werden. Der erzeugte und gespeicherte Wasserstoff kann anschließend mittels einer Brennstoffzelle wieder in elektrischen Strom umgewandelt werden. Das modulare System kann sogar mit einer Wasseraufbereitung kombiniert werden.

Kick-off für das Projekt war dann noch im gleichen Jahr. Zunächst wurden drei Studien durchgeführt: die erste Studie, die sich damit beschäftigte, welche Pflanzen unter den Aspekten Er-



Tom George (re.) und Dr. Jörn Seebode, Geschäftsführer der move technology GmbH, mit lokalen Repräsentanten und Regierungsvertretern im Kenianischen Wirtschaftsministerium

trag, Robustheit und Wasserbedarf am besten für die Region geeignet sind. Die zweite Studie drehte sich um intelligentere Bewässerungssysteme. Dabei kamen auch Satellitendaten zum Einsatz, um einen Überblick speziell zu Bodenbeschaffenheit und Wasserzugang zu bekommen. Die move technology GmbH als Projektpartner simulierte in einer dritten Studie Energiesysteme für Wind- und Sonnenenergie, Batteriespeicher, Wasserstoff und Wärmenutzung, um den notwendigen Strom für den Betrieb der Farm sicherzustellen.

Trotz dieser sehr guten Basis für eine erfolgreiche Umsetzung des Projekts und einer intensiven Suche nach Partnern vor Ort, war es nicht gelungen, Investoren für die Basisinvestition von ca. 450.000 Euro zu finden. Die Projektidee stößt jedoch auf großes Interesse auch außerhalb von Namibia, so dass move technology derzeit in weiteren Regionen Projektkonsortien zusammenstellt.

Beratungsgutscheine Afrika

Für das Unternehmen war dieses Projekt gleichwohl erfolgreich, weil es die Basis für weitere Aktivitäten in Afrika legte. So ließ es sich als Beratungsunternehmen für Beratungsgutscheine Afrika vom BAFA/Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

(BMW) listen und unterstützt seitdem Firmen beim Markteintritt mit einer passgenauen Beratung. Ziel des Förderprogramms „Beratungsgutscheine Afrika“ des BMW ist es, kleine und mittelständische Unternehmen mit externen Beratungsleistungen für ihre wirtschaftlichen Vorhaben in Afrika zu unterstützen. Übernommen werden 85 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben für die Beratung mit einer maximalen Höhe von bis zu 49.572 Euro im Jahr. Die move technology GmbH hat bislang mehr als zehn entsprechende Beratungsmandate betreut, insbesondere mit dem Fokus des Markteintritts für bestehende und neue Produkte der Kunden.

Energieprojekte in Namibia und Kenia

Erfolgreich umgesetzt hat das Unternehmen zudem ein Projekt im Energiebereich in Namibia. Konkret geht es um den Aufbau von CO₂-reduzierten Tankstellen und Raststätten vor dem Hintergrund des zunehmenden Schwerlastverkehrs. Für einen deutschen Kunden wurde ein entsprechendes Energiesystem auf einem Grundstück vor Ort ausgelegt. Das Unternehmen nutzt das Projekt gleichzeitig als Best-Practice, wobei der Fokus auf Kenia, Namibia und Südafrika liegt.

Im Dezember letzten Jahres hat die move technology GmbH mit ihrem kenianischen Repräsentanten erfolgreich am Ideation Sprint des Lab of Tomorrow 29 in Kenia teilgenommen. Der gemeinsam mit weiteren lokalen Unternehmen entwickelte Projektvorschlag „2nd Harvest Energy“, der gezielt auf aktuelle Herausforderungen im kenianischen E-Mobilitätsmarkt eingeht, wurde im Anschluss an den ersten Sprint für die Inkubationsphase des Programms ausgewählt. Mit dem zunehmenden Einsatz elek-

trischer Fahrzeuge in unterschiedlichen Anwendungsbereichen wächst in Kenia bereits heute der Bedarf an lokalen Strukturen für die Reparatur, Zweitnutzung (Second Life) und das Remanufacturing von EV-Batterien. Ziel des Projekts ist es, diesen Bedarf frühzeitig aufzugreifen und nachhaltige, wirtschaftlich tragfähige Kreislaufmodelle aufzubauen. „2nd Harvest Energy“ verbindet dabei die technologischen Kompetenzen der move technology GmbH mit dem lokalen Marktverständnis und den Umsetzungskapazitäten kenianischer Partner. Der Fokus liegt auf praxisnahen, skalierbaren Lösungen, die sowohl ökologische Wirkung als auch wirtschaftliche Entwicklung unterstützen.

In der nun folgenden bis zu sechsmonatigen Inkubationsphase wird das Projekt weiterentwickelt. Geplant sind unter anderem die Vertiefung des technischen und wirtschaftlichen Konzepts, die Vorbereitung eines Minimum Viable Product (MVP), die Ausarbeitung eines belastbaren Business- und Impact-Modells sowie die Schaffung der Grundlagen für Markteintritt und Skalierung in Kenia.

Unterstützt werden die Projekte auch durch strategische Partnerschaften. So wurde Anfang Februar 2025 mit der kenianischen Strathmore University, führend für Forschung und Innovation in Afrika, ein MoU unterzeichnet, um innovative Lösungen in den Bereichen grüne Energie, künstliche Intelligenz und nachhaltige Mobilität voranzutreiben. Engagiert ist das Unternehmen auch im Ausbildungsbereich und hat ein MoU mit dem Eastlands College of Technology, einer öffentlichen, gemeinnützigen Stiftung – ebenfalls in Kenia – geschlossen. Das College richtet sich an den formellen Sektor, indem es durch die Einführung eines dualen Ausbildungssystems in den Bereichen IKT, Elektro- und Elektronikinstallationssysteme und industrielle Instandhaltung dauerhafte Verbindungen zu Unternehmen herstellt. Dabei liegt der Fokus auf dem Energiebereich.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass ein Afrika-Engagement kein Selbstläufer ist, sondern intensive Vorbereitung braucht und ein Commitment vor Ort notwendig ist. Die move technology GmbH hat mittlerweile in Kenia ein Vertriebsteam mit zwei Personen und sich intensiv in den Energiesektor eingearbeitet. Es besteht großes Interesse an innovativen Produkten und Lösungen, insbesondere im Bereich der Energieversorgung, Digitalisierung und Health Care, ebenso am Aufbau lokaler Wertschöpfung. Dabei bleibt es beim Spagat, die lokalen Marktanforderungen und -besonderheiten zu treffen und trotz begrenzter finanzieller Mittel zum Erfolg zu kommen.

Sandra Lange/WFS



Tom George (re.) und Dr. Jörn Seebode, Geschäftsführer der move technology GmbH, mit einem Vertreter der Strathmore University

Unternehmerreise nach Mosambik 2026 – Markteinblicke im südlichen Afrika gewinnen

Die IHK Chemnitz organisiert für Unternehmen aller Branchen eine exklusive Unternehmerreise nach Mosambik. Die Reise findet vom 29. August bis 6. September 2026 statt und wird von Christoph Neuberg, Hauptgeschäftsführer der IHK Chemnitz, persönlich begleitet.



Maputo, Hauptstadt von Mosambik

Anlass der Reise sind die 50-jährigen diplomatischen Beziehungen zwischen Deutschland und Mosambik. Besonders im Rohstoffsektor erlebt das Land einen bemerkenswerten Aufschwung, denn große Erdgas- und Ölreserven sowie bedeutende Mineralvorkommen ziehen enorme internationale Investitionen an. Gleichzeitig bieten die Industrieparks des Landes hervorragende Rahmenbedingungen für unternehmerisches Engagement: Fachkräfte werden mit Unterstützung der GIZ ausgebildet, die KfW begleitet strukturelle Entwicklungen und Investoren profitieren von langfristigen Zoll- und Steuervergünstigungen. Unternehmen erhalten damit ideale Voraussetzungen, um von Mosambik aus das gesamte südliche Afrika zu bedienen.

Industriemesse FACIM in Maputo

Dabei ist die aufstrebende Hafenstadt Maputo das Tor zur Region. Ein besonderer Höhepunkt der Delegationsreise ist der Besuch der nationalen Industriemesse FACIM in der Hauptstadt, die

zeitgleich stattfindet. Dort präsentiert sich die deutsche Wirtschaft im German Pavillon, der Gelegenheit bietet, bereits aktive deutsche Unternehmen kennenzulernen, sich auszutauschen und eigene Geschäftsfelder vorzustellen. Ein Empfang in der Residenz des deutschen Botschafters rundet ein umfangreiches Rahmenprogramm ab.

Ländersprechtage im Vorfeld

Im Vorfeld wird online ein Ländersprechtage angeboten, der vertiefte Informationen zu Marktchancen und zum Ablauf der Reise bereitstellt. Die Teilnahmegebühr für das Fachprogramm beträgt 550 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer, Reise- und Aufenthaltskosten tragen die Teilnehmenden selbst.

Partnerschaft und langfristige Ziele

Die Unternehmerreise wird fachlich von der Chamber of Mines of Mozambique unterstützt. Seit 2024 engagiert sich die IHK Chemnitz in einer vom Bund geförderten Partnerschaft mit der Bergbaukammer in Mosambik, in der mehr als 80 Prozent der Arbeitnehmer im Bergbau des Landes durch große internationale Konzerne, mittelständische Unternehmen und Kooperativen vertreten sind. Ziel der Kammerpartnerschaft ist es u. a., den Gesundheits-, Umwelt-, und Arbeitsschutz im Bergbausektor des Landes zu fördern und den Sektor gemeinsam mit lokalen Unternehmen fit für den internationalen Handel sowie internationale Dienstleistungen zu machen.

Nutzen Sie die Gelegenheit, diesen Zukunftsmarkt branchenoffen aus erster Hand kennenzulernen.

Christoph Neuberg, Stephanie von Aretin/IHK Chemnitz

KONTAKT

Christoph Neuberg
christoph.neuberg@chemnitz.ihk.de

Stephanie von Aretin
stephanie.aretin@chemnitz.ihk.de

Internationale Talente gezielt gewinnen – Chancen für Unternehmen mit der IHK

Während der Arbeitsmarkt in Deutschland auf Insolvenzen und Entlassungen reagiert und sich mehr Menschen aus betriebsbedingten Kündigungen auf dem Arbeitsmarkt befinden, bleiben international qualifizierte Mitarbeitende ein entscheidender Vorteil für Unternehmen, die langfristig erfolgreich sein wollen. Sie bringen nicht nur Motivation und fundiertes Fachwissen mit, sondern auch neue Perspektiven, die Innovationskraft und Teamdynamik stärken. Wer international nach diesen Talenten sucht, kann auf die aktive Unterstützung der IHK zu Leipzig bauen! Die IHK bietet reichhaltige Unterstützung bei der Fachkräftegewinnung mit **Informations- und Beratungsformaten**, konkreter Vernetzung und gezielten Veranstaltungen. Sie öffnet Unternehmen den direkten Zugang zu globalen Fachkräften und Auszubildenden.

Delegationsreise nach Vietnam: Türen öffnen, Chancen nutzen

Ende September 2025 startete eine Delegation unter Leitung der Stadt Leipzig zu einer ungewöhnlichen Mission: Eine ganze Woche lang erkundeten Unternehmen den pulsierenden Arbeitsmarkt Vietnams – ein Land voller hochmotivierter Talente. Die Reise öffnete Türen, die sonst verschlossen bleiben, und ermöglichte persönliche Gespräche mit Universitäten, Berufsschulen

und Sprachinstituten sowie intensive Treffen mit erfahrenen Personaldienstleistern, die genau wissen, wie man Auszubildende für internationale Unternehmen gewinnt.

Jeden Tag entstand eine neue Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen, Ideen auszutauschen und Talente direkt kennenzulernen. Für die teilnehmenden Unternehmen bedeutete die Reise nicht nur den Zugang zu potenziellen Fachkräften, sondern einen echten Mehrwert: Sie erlebten einen Perspektivwechsel, lernten neue Wege der Rekrutierung kennen und sahen, wie internationale Talente Teams bereichern und Innovation fördern können.

Neue Perspektiven für Kooperationen

Darüber hinaus ergaben sich vielfältige Impulse für den Aufbau und die Vertiefung wirtschaftlicher Beziehungen. So ermöglicht die Vernetzung von Start-ups, Unternehmen und Forschungseinrichtungen Innovationen und Clusterbildung. Die Einrichtung gemeinsamer Forschungszentren, wie beispielsweise des Saxon Science Liaison Offices, unterstützt die globale Zusammenarbeit und stärkt die internationale Sichtbarkeit. Die Delegationsreise hat insgesamt zu einer sehr positiven Resonanz seitens der teilnehmenden Unternehmen geführt.



Besuch der Sprachschule Café Deutsch in Ho-Chi-Minh-Stadt: Frau Weiß vom IHK-Fachkräfteprojekt im Gespräch mit vietnamesischen Sprachschülern



Fotos: LEBUS Leipziger Bildung und Service GmbH

Besuch des Vien Dong College in Ho-Chi-Minh-Stadt: Teilnehmende der Delegation im Gespräch mit Berufsschülerinnen und Berufsschülern



Fotos: LEBUS Leipziger Bildung und Service GmbH

Digitale Formate mit direktem Vermittlungserfolg

Auch digitale Veranstaltungen der IHK zu Leipzig zeigen deutliche Mehrwerte: Die digitale Auszubildenden- und Fachkräftemesse Vietnam Ende Oktober 2025 brachte 21 Unternehmens- und Institutionsvertreter aus Branchen wie Logistik, Bauwesen, Hotellerie und Gastronomie, Lebensmittelindustrie sowie Handel mit 108 interessierten jungen Menschen aus Vietnam zusammen – unter ihnen viele Teilnehmende der während der Delegationsreise besuchten Berufsschulen und des Goethe-Instituts e.V. Diverse Kandidatinnen und Kandidaten konnten im Anschluss Vorstellungsgespräche führen. Acht Arbeitsverträge wurden mittlerweile erstellt – die Einreise steht noch im Frühjahr 2026 an.

Deutsch-vietnamesisches Labour Forum

Am 9. Dezember 2025 füllten sich die Räume der Stadt Leipzig mit Energie und Gesprächsstoff: Das deutsch-vietnamesische Labour Forum brachte Menschen aus Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und der vietnamesischen Diaspora zusammen – alle mit dem gleichen Ziel: Wege zu finden, Fachkräfte für die Zukunft zu sichern. Überall entstanden lebhafte Diskussionen, während Unternehmen von ihren Erfahrungen berichteten und Auszubildende sowie Fachkräfte offen erzählten, warum sie in Deutschland lernen, arbeiten und sich entwickeln wollen.

Man spürte, wie neue Ideen entstanden, wie alte Kontakte vertieft und frische Netzwerke geknüpft wurden. Zwischen Gesprächen und kleinen Debatten entfalteten sich neue Blickwinkel – nicht nur für die Unternehmen, sondern für alle Beteiligten. Die gewonnenen Impulse fließen nun direkt in die tägliche Praxis ein und helfen, Rekrutierungsstrategien zu optimieren. Das Forum zeigte eindrucksvoll: Leipzig ist weit mehr als ein Standort – die Region ist ein lebendiger Knotenpunkt für vietnamesische Fachkräfte und ein Symbol für die starken, geschichtsträchtigen Verbindungen zwischen Deutschland und Vietnam.



B2B- und Wirtschaftstermine mit Unternehmen, der IHK zu Leipzig und Vertretern der Stadt Leipzig während der Delegationsreise der Stadt unter Leitung des Leipziger Oberbürgermeisters

Konkrete Erfolge für Leipziger Unternehmen

Im Jahr 2026 stehen durch die diversen Projekte und Formate als Ergebnis der Arbeit des IHK-Fachkräfteprojekts Einreisen von Fachkräften aus Asien an. Anfang Februar 2026 reiste eine Fachkraft aus Vietnam ein, die nun in einem Leipziger Gastronomiebetrieb das dortige Team in der Küche unterstützt. Am 11. März folgte eine indische Fachkraft nach Leipzig sowie weitere vietnamesische Fachkräfte über das Frühjahr verteilt – die IHK zu Leipzig steht dabei den Unternehmen beratend und unterstützend eng zur Seite.

Elisabeth Weiß, Yvonne Ruhnau/IHK zu Leipzig



Besuch des Vietnam College of Industry and Commerce, Ho-Chi-Minh-Stadt



Foto: IHK zu Leipzig

Tan Thanh Ngo (M.) reiste Anfang Februar 2026 als Fachkraft über das Projekt „Hand in Hand for international Talents“ ein. Duc Thanh Tran (l.) und Benjamin Stark vom Unternehmen Lá Chè empfingen Tan Thanh Ngo am Hauptbahnhof in Leipzig.



Foto: IHK zu Leipzig

Die IHK zu Leipzig bietet neben der Beratung diverse Materialien wie Broschüren und Checklisten zur Fachkräfteanwerbung an



Grafik: stock.adobe.com/alexhdnz

Neue Recruiting-Formate und internationale Matchings in 2026

Für 2026 sind im Rahmen des IHK-Fachkräfteprojekts erneut vielfältige Angebote geplant:

- Monatliche **Recruiting Days** für Unternehmen mit Fachkräften aus den Branchen HoGa, Metall, Mechatronik, Elektro und IT aus Brasilien und Indien im Programm „Hand in Hand for International Talents“
- Unsere Webinarreihe „**IHK-Mittagsmittwoch: Fachkräftesicherung to go**“
- Unsere **digitale Fachkräftemesse** am 23.04.2026 mit **IHK-geprüften HoGa-Fachkräften aus Ägypten**
- Unsere **digitale Auszubildenden- und Fachkräftemesse Vietnam** am 27.08.2026
- Diverse **Präsenzveranstaltungen**, wie zum Beispiel am 07.05.2026 zum Thema **Internationale Fachkräfte rekrutieren: Von A wie Anerkennung bis K wie KI im Projekt „Talente gewinnen und sichern“**
- Weitere Veranstaltungen und Matchmöglichkeiten über das **Projekt UBACONNECT**.

KONTAKTE ZUR IHK ZU LEIPZIG

Yvonne Ruhнау
 +49 341 1267-1379
 +49 151 12671831
yvonne.ruhnau@leipzig.ihk.de

Elisabeth Weiß
 +49 341 1267-1119
 +49 151 12671832
elisabeth.weiss@leipzig.ihk.de

EU–Mercosur-Abkommen: Neue Impulse für Europas Wirtschaft

Am 17. Januar 2026 unterzeichnete der Rat der Europäischen Union das Handelsabkommen zwischen den 27 EU-Mitgliedstaaten und den Mercosur-Staaten Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay. Für Europa stärkt das Abkommen insbesondere die Diversifizierung und Absicherung von Lieferketten angesichts globaler Wettbewerbsverschiebungen. Einzelne Regelungen können bereits vorläufig angewendet werden, auch wenn die vollständige Ratifizierung noch aussteht.

Der im Abkommen verankerte schrittweise Abbau von über 90 Prozent der teils weltweit höchsten Zölle entlastet exportorientierte Unternehmen erheblich – auch wenn der Handel mit den Mercosur-Staaten bislang nur rund 1 Prozent des deutschen Handelsvolumens ausmacht. Zugleich stärkt das Abkommen re-

gulatorische Stabilität und Planungssicherheit, ohne bestehende Standards bei Lebensmittelsicherheit, technischen Normen sowie Umwelt- und Arbeitsschutz zu senken. Zudem verbessert es den Marktzugang, insbesondere im Dienstleistungssektor und bei öffentlichen Ausschreibungen.



Grafik: stock.adobe.com/Audzhan

Chancen für die deutsche Wirtschaft

Sektor	Exportwert 2024	Aktuelle Zölle	Zölle nach dem Mercosur-Abkommen
Maschinen und elektrische Ausrüstung	5,3 Mrd. €	14–20 %	Zölle werden für die meisten Produkte schrittweise abgeschafft
Transportausrüstung	2,3 Mrd. €	14–35 %	Zölle werden für die meisten Produkte schrittweise abgeschafft
Optische, medizinisch-chirurgische, Mess- und fotografische Instrumente	1,1 Mrd. €	14–18 %	0 %
Eisen-, Stahl- und Metallprodukte	1,2 Mrd. €	14 %	0 %
Chemikalien und pharmazeutische Erzeugnisse	4,1 Mrd. €	14–18 %	0 %
Agrar- und Lebensmittelprodukte	325 Mio. €	27–55 %	Deutlich reduziert, für einige Produkte 0 %

* Einschließlich deutscher Arbeitsplätze, die durch Exporte in Länder außerhalb der EU sowie durch Exporte aus anderen EU-Ländern in die Welt unterstützt werden

** Warenhandel (2024) und Dienstleistungshandel (2023)

Quelle: Europäische Kommission

Für europäische Unternehmen werden jährliche Einsparungen von rund vier Milliarden Euro erwartet. Die bislang verzögerte Ratifizierung soll bereits zu Einbußen von etwa 71 Milliarden Euro (1,7 Prozent des BIP) geführt haben – ein Hinweis auf das wirtschaftliche Potenzial und die strategische Relevanz einer zügigen Umsetzung.

Auch Sorgen um mögliche Auswirkungen auf den europäischen Agrarsektor werden durch Schutzklauseln adressiert, die bei Marktstörungen vorübergehende Schutzmaßnahmen ermöglichen.

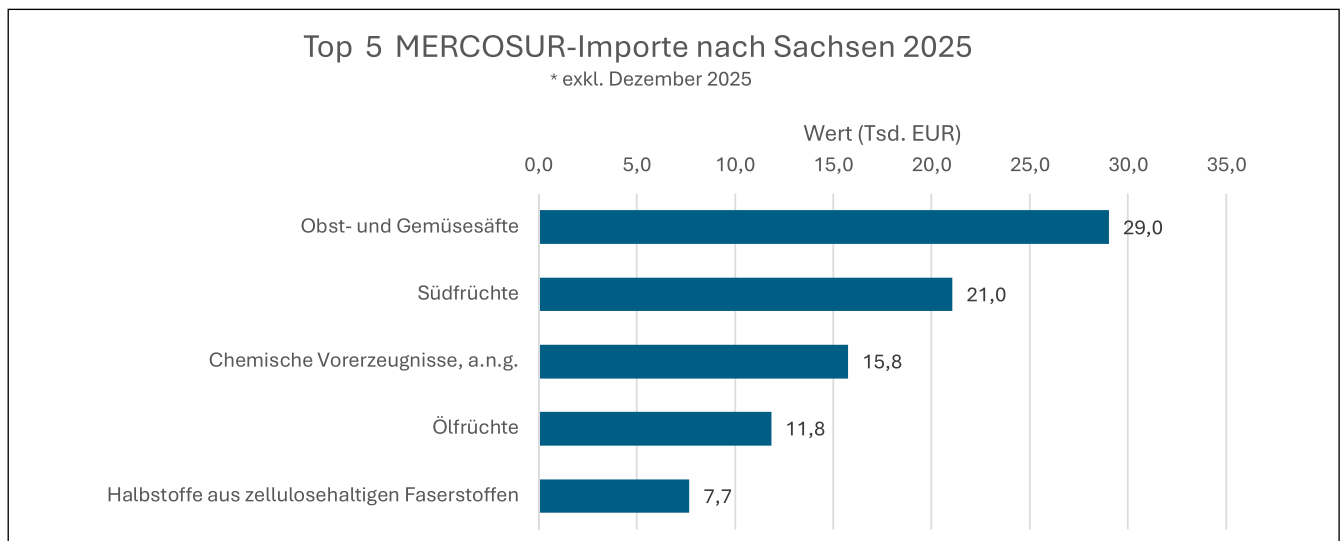
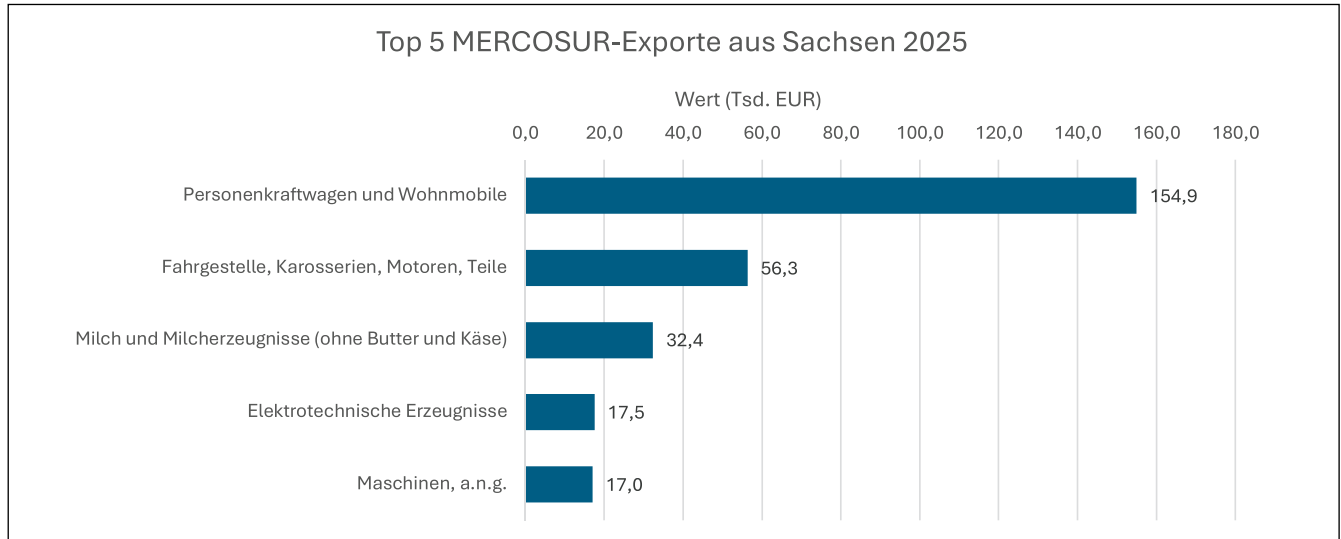
So profitieren sächsische Unternehmen

Sächsische Unternehmen können den Mercosur-Markt gezielt nutzen: die Automobilbranche profitiert besonders, da die teilweise vollständige Abschaffung der Zölle ihren ohnehin starken Exporten einen erheblichen Vorteil verschafft. Auch Maschinenbauer und Elektrotechnikfirmen profitieren vom bestehenden Exportpotenzial und den Zollsenkungen, da diese Branchen den Großteil der sächsischen Ausfuhren abdecken. Die Ernährungswirtschaft kann durch den schrittweisen Abbau der Zölle auf

Weltweit erfolgreich

Milch und Milcherzeugnisse profitieren, während die Schwerindustrie in Sachsen kaum relevant ist. Auf der Importseite bieten pflanzliche Produkte, Fruchtsäfte, Südfrüchte, Ölf Früchte und Tabak Chancen für Verarbeitungsunternehmen. Unternehmen soll-

ten ihre Exportstrategie auf industrielle Kernkompetenzen ausrichten und zugleich prüfen, wie Agrar- und Rohstoffimporte die eigene Produktion oder neue Geschäftsfelder stärken können.



© Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen, Kamenz, 2026; eigene Darstellung

Jetzt aktiv werden!

Die Vorbereitung auf den Mercosur-Handelsrahmen umfasst die Analyse von Handelsrisiken, die Vorbereitung von Ursprungsprüfungen und REX-Registrierung, die Planung von Zollabbau-Szenarien und Preisfolgen, die Sicherstellung regulatorischer Vorgaben, die Anpassung von Verträgen und Incoterms sowie die Einrichtung von Compliance-Prozessen. Außerdem sollten Risiken und Chancen durch Mercosur-Importe bewertet und das Monitoring von EU-Abstimmungen, Ratifizierungen und vorläufiger Anwendung fortlaufend durchgeführt werden.

Handeln lohnt sich: Wenden Sie sich an Ihre IHK für Unterstützung und starten Sie Ihren Markteintritt. Auch die AHKs in Brasilien, Argentinien, Paraguay und Uruguay stehen bereit, Sie mit Beratung, Geschäftspartner-Matching, Marktinformationen und Netzwerkzugang erfolgreich zu begleiten.

Miriam Hopley/Consulting International/ IHK zu Leipzig

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

Freistaat SACHSEN
 Eine Veranstaltung der Außenwirtschaftsinitiative Sachsen – AWIS

Wirtschaftsförderung Sachsen

DIE SÄCHSISCHEN HANDWERKSKAMMERN

IHK Die Sächsischen Industrie- und Handelskammern

VDMA

Markt- und Länderveranstaltungen

Datum	Veranstaltung	Ort
14.–16.04.2026	Fachveranstaltung anlässlich der World of Hydrogen EXPO	Warschau/ Polen
16.04.26	Außenwirtschaftstag Sachsen	Chemnitz
20.05.26	Märkte Lateinamerikas: Energie und Antriebe	Chemnitz
10.06.26	Business trifft Afrika: Märkte als Türöffner – Marokko und Südafrika	Chemnitz
08.10.26	Sächsisch-Tschechische Tourismuskonferenz	Heidenau

Online-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

Datum	Veranstaltung	Typ
13.04.2026– 29.04.2027	Geprüfter Fachwirt für Außenwirtschaft (Bachelor Professional in Foreign Trade)	IHK-Prüfungs- zeugnis

Datum	Veranstaltung	Typ
22.04.26	Reparaturen – Zollrechtliche Abwicklung mit dem Drittland	Teilnahmebescheinigung
05.05.26	Export: Praktische Hinweise in der Erstellung kompletter Versanddokumente und Zollanmeldungen für die EU als auch für Drittländer	Teilnahmebescheinigung
05.05.2026 – 13.08.2026	Exportmanager (IHK)	IHK-Lehrgangszertifikat
06.05.26	ATLAS-Ausfuhr Workshop	Teilnahmebescheinigung
07.05.26	Auf den Punkt gebracht: Lieferantenerklärungen	Teilnahmebescheinigung
08.05.26	Auf den Punkt gebracht: Präferenzkalkulation	Teilnahmebescheinigung
09.06., 11.06., 16.06.2026	Online Sprint „Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz“	Teilnahmebescheinigung
11.06.26	Seminar Warenursprung und Präferenzen (WUP)	Teilnahmebescheinigung
23.06.26	Auf den Punkt gebracht: Akkreditive im Außenhandel	Teilnahmebescheinigung
24.06.26	Auf den Punkt gebracht: Exportkontrolle	Teilnahmebescheinigung
06.07.2026 – 28.07.2026	Exportmanager (IHK)	IHK-Lehrgangszertifikat
20.08.26	Auf den Punkt gebracht: Sanktionslistenprüfung – was ist zu tun?	Teilnahmebescheinigung
22.09.26	Basiswissen Zoll	Teilnahmebescheinigung
30.09.26	Auf den Punkt gebracht: EMCS: verbrauchsteuerpflichtige Waren clever befördern	Teilnahmebescheinigung

Präsenz-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

Datum	Veranstaltung	Ort
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
08.06.26	Die richtige Warennummer – Einreihen von Waren in den Zolltarif	Dresden
09.06.26	ATLAS Einfuhr konkret	Dresden
09.06.26	Präferenzen – Schwerpunkt Lieferantenerklärungen	Zwickau

Datum	Veranstaltung	Ort
10.06.26	Exporte und innergemeinschaftliche Lieferungen abwickeln, aber richtig! Grundlagen	Chemnitz
10.06.26	Zollabwicklung kompakt – Konfliktfrei durch den Zoll	Zwickau
29.06.26	Exporte und innergemeinschaftliche Lieferungen abwickeln, aber richtig!	Freiberg



Messen und Unternehmerreisen

Messebeteiligungen 2026

Datum	Messe /Branchenschwerpunkte	Land /Stadt
09.–12.04.	agra Ernährungswirtschaft	Deutschland, Leipzig
11.–12.04.	BioOst Ernährungswirtschaft	Deutschland, Leipzig
18.–20.04.	Sachsenback Ernährungswirtschaft	Deutschland, Dresden
04.–07.05.	IFAT – Weltleitmesse für Umweltechnologie Umwelt und Klimaschutz, Städtereinigung, Wassertechnik, Entsorgung, Kommunale Dienstleistungen	Deutschland, München
19.–20.05.	PLMA – Internationalen Fachmesse für Handelsmarken Ernährungswirtschaft	Niederlande, Amsterdam
10.–12.06.	ILA Berlin Air Show Luft- und Raumfahrt, Flughafenbau	Deutschland, Berlin
23.–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

Messebeteiligungen 2026		
Datum	Messe /Branchenschwerpunkte	Land /Stadt
26.08. – 28.08.	gamescom IKT, Software, Unterhaltungselektronik, Multimedia, Spiele, Spielwaren, Computer- und Videospiele, Computer-Hardware, Ausbildung, Weiterbildung, Fachpublikationen, Dienstleistungen	Deutschland, Köln
08. – 11.09.	MSPO – International Defence Industry Exhibition Militärtechnik, technologische Innovationen, Landfahrzeuge und Bewaffnung, Luftfahrt- und Flugabwehrsysteme, Marineausrüstung, Cybersicherheit, Kommunikation, sowie spezialisierte Lösungen für Polizei und Grenzschutz, Rettungs- und Feuerwehrausrüstung, Transport-/Logistiklösungen	Polen, Kielce
22. – 25.09.	InnoTrans Personen- und Güterverkehr Schiene: Infrastruktur, Innenausstattung, Catering & Comfort Services, öffentlicher Transport, Tunnelkonstruktion	Deutschland, Berlin
12. – 16.10.	FAKUMA Kunststoff- und Gummiverarbeitung, Kunststoffverarbeitungsmaschinen, Kunststoffe, Kunststoffzeugnisse, Werkzeuge, Formen, Rohstoffe, Hilfsstoffe, Maschinen, Ausrüstungen, Werkzeugmaschinen, Recycling, Halberzeugnisse, Zubehör, Dienstleistungen	Deutschland, Friedrichshafen
03. – 05.11.	Smart City Expo Smart City, Urbanisierung, Bauwirtschaft, Energie, Nachhaltigkeit, Mobilität, Umwelttechnologie, IT & Software	Spanien, Barcelona
17. – 20.11.	FORMNEXT Additive Fertigung, industrieller 3D-Druck	Deutschland, Frankfurt/Main
07. – 11.12.	GITEX Global Multimedia-Technologie, Informations- und Kommunikationstechnologie, Metaverse, KI, Blockchain, 6G und Cloud Computing	VAE, Dubai
09. – 11.12.	SEMICON Japan 2026 Halbleiter, Elektrotechnik, Elektronik, Energiewirtschaft, Leiterplattenfertigung, SMART-Anwendungen für Automobile und IoT-Geräte, Solartechnik	VAE, Dubai

Unternehmerreisen /Delegationsbesuche 2026		
Datum	Branchenschwerpunkte	Land
wird noch festgelegt	IOSax.express-Kurzreise für die Gamingindustrie Gamingindustrie	Europa
09. – 15.04.	Unternehmerreise Frankreich	Frankreich
2./3. Quartal	SAXONY!visit-Delegationsbesuch in Sachsen: KI, Software, Cybersecurity KI, Software, Cybersecurity	Österreich, Schweiz, ggbflls. weitere
04. – 08.05.	Geschäftsanhaltungsreise 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
Juni	Studienfahrt Belgien und Frankreich: Naturfaserproduktion Landwirte, Faseraufbereiter, Fachberater und Naturfaserweiterverarbeiter	Frankreich (Champagne), Belgien (Region um Kortrijk)

Unternehmerreisen / Delegationsbesuche 2026		
Datum	Branchenschwerpunkte	Land
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
08. – 12.06.	Markterkundungsreise Türkei: Maschinenbau/Robotik Maschinen- und Anlagenbau, Robotik, Fertigungstechnologien	Türkei
10. – 12.06.	IOSax.express-Kurzreise für Start-ups zum Hello Tomorrow Summit nach Amsterdam Deeptech, Start-ups	Niederlande, Amsterdam
15. – 18.06.	Geschäftsanhaltungsreise Polen Maschinen- und Anlagenbau, Automatisierungstechnik und Robotik, 3D-Druck, Mobilität, Metallverarbeitung	Polen, Gliwice und Piekary Śląskie/Katowice in Oberschlesien, Wrocław in Niederschlesien
2. Halbjahr	Markterkundungsreise Philippinen Gesundheitswirtschaft, Medizintechnik, Life Sciences	Philippinen, Manila
31.08. – 04.09.	Clusterreise Australien branchenübergreifend, Schwerpunkt Wasserstoff und Erneuerbare Energien	Australien, Melbourne (Victoria), Sydney (New South Wales), Adelaide (South Australia)
07. – 11.09.	Fachreise Polen Landtechnik und landwirtschaftliche Produktion	Polen, Niederschlesien, Oppeln, Lebus Land
09. – 11.09.	SAXONY!visit BikeBusinessAdventure Part VI: Besuchsprogramm im Vorfeld der Messe BESPOKED 2026 Fahrrad-/Bike-Industrie sowie angrenzende Dienstleistungs- und Technologiebereiche	Delegationsteilnehmer aus Europa zu Gast in Sachsen
26.09. – 03.10.	Marktsondierungsreise Chile Rohstoffe, Bergbaunachsorge und Energie, Wasserstoff	Chile, Santiago de Chile
05. – 08.10.	Geschäftsanhaltungsreise Italien Komponenten für den Maschinen- und Anlagenbau	Italien, Norditalien
10. – 17.10.	Markterkundungsreise China: Robotik Maschinen- und Anlagenbau, Robotik, Fertigungstechnologien	China
November	Geschäftsanhaltungsreise Polen Kreislaufwirtschaft	Polen, Oberschlesien, Oppeln, Niederschlesien
November	SAXONY!visit-Delegationsbesuch in Sachsen: Bau- und Denkmalschutz Bau- und Denkmalschutz	Delegationsteilnehmer aus Italien, der Schweiz, Tschechien, Polen zu Gast in Sachsen
18. – 19.11.	IOSax.express Kurzreise für Start-ups zur SLUSH branchenoffen, Start-ups	Finnland, Helsinki
30.11. – 03.12.	ISW-Clustervermarktungsreise Frankreich Wassertechnik, Recycling, Messtechnik, Prüftechnik, Abwassertechnik, erneuerbare Energien, Umweltschutz	Frankreich, Paris



Länderinformationen

USA



Nach den Zöllen ist vor den Zöllen

Nach der Aufhebung der allgemeinen Zölle auf Grundlage des Notstandgesetzes IEEPA durch der Obersten Gerichtshof der USA hat Präsident Trump neue Zölle auf Grundlage von Sec. 122 Trade Act 1974 in Kraft gesetzt. Dieser Universalzollsatz beträgt derzeit 10 Prozent, soll aber auf 15 Prozent erhöht werden. Die Geltungsdauer ist auf 150 Tage beschränkt und läuft am 24. Juli aus.

Wichtig zu wissen ist, dass die 10 Prozent immer zu den sonst geltenden MFN-Zöllen und Sec. 232 (Sonderzölle auf Stahl- und Aluminiumprodukte sowie Kfz und Kfz-Teile) hinzuzurechnen sind.

Aus diesen Bereichen sind bestimmte Produkte vom Universalzollsatz ausgenommen: kritische Mineralien, Metalle, die in Währung und Barren verwendet werden, Energie und Energieprodukte, natürliche Ressourcen und Düngemittel, die in den USA nicht angebaut, abgebaut oder anderweitig produziert werden können, landwirtschaftliche Produkte, Pharmazeutika und pharmazeutische Inhaltsstoffe, Elektronik, Pkw, Lkw, Busse und entsprechende Teile, Luft- und Raumfahrtprodukte, Informationsmaterialien, Spenden und begleitendes Gepäck.

Außerdem Waren, die bestehenden oder künftigen Maßnahmen gemäß Sec. 232 des Trade Expansion Act unterliegen. Hier findet der Zuschlag gemäß Sec. 122 nur auf den übrigen Teil An-

wendung und nicht auf den bereits nach Sec. 232 verzollten Anteil. Ausgenommen sind auch Waren aus Kanada und Mexiko mit USMCA-Ursprung, sowie bestimmte Textil- und Bekleidungswaren aus CAFTA-DR-Staaten.

Die Ausnahmen werden in den HTSUS-Positionen 9903.03.02 bis 9903.03.11 geführt. Einzelheiten im GTAI-Artikel

GTAI vom 05.03.2026, c/wr

Häufig gestellte Frage 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 Quellen zusammen.

GTAI vom 02.03.2026, c/wr

EU setzt Abkommen mit den USA aus

Die EU hat das in 2025 vereinbarte Abkommen mit den USA vor dem Hintergrund des Urteils des Supreme Courts vorläufig ausgesetzt.

In den USA gelten aktuell statt der inzwischen für unwirksam erklärten 15 Prozent jetzt 10 Prozent als Standardzollsatz. Für Kfz und Kfz-Teile gelten mindestens 15 Prozent, bei höheren MFN-Zollsätzen gelten diese. Die Sonderzölle auf Stahl- Aluminium- und Kupferprodukte in Höhe von 50 Prozent bleiben unberührt.

GTAI vom 25.02.2026, c/wr

Südliches Afrika



SADC führt das elektronische Ursprungszeugnis ein

Nach und nach führen die SADC-Staaten (South African Development Community) das elektronische Ursprungszertifikat ein. Seit Ende Februar nimmt auch Malawi daran teil. Eingeführt haben es bereits Eswatini, Botswana, Mauritius, Namibia, Tansania und Simbabwe. Angola befindet sich im Umsetzungsprozess. Mit dem elektronischen Ursprungszeugnis soll der regionale Handel beschleunigt, Kosten gesenkt und Betrug reduziert werden.

GTAI vom 04.03.2026, c/wr

Kasachstan



Neue Regeln bei der Wareneinfuhr

Im Mittelpunkt der aktuellen Reformen steht die Einführung und verpflichtende Nutzung des Nationalen Warenkatalogs (NCG/NGC), einer zentralen digitalen Plattform, auf der sämtliche im Land gehandelten Waren erfasst werden. Seit dem 1. Januar 2026 gilt eine allgemeine Registrierungspflicht für alle im Land verkauften oder importierten Waren. Unternehmen sind verpflichtet, Produktinformationen vor der Einfuhr oder dem Inverkehrbringen vollständig digital zu hinterlegen. Ohne diese Registrierung dürfen Waren künftig weder verkauft, noch verzollt, noch in elektronischen Rechnungen erfasst werden. Verstöße ziehen administrative Sanktionen nach sich und können den Warenverkehr erheblich verzögern.

Neuregelungen gibt es auch beim E-Commerce und bei der Mehrwertsteuerpflicht für ausländische Online-Plattformen und digitale Dienstleister.

GTAI vom 02.03.2026, c/wr

EU-Mercosur



Vorläufige Anwendung ab April 2026

Nachdem Uruguay und Argentinien das Abkommen ratifiziert haben und die Veröffentlichung im EU-Amtsblatt am 27. Februar 2026 erfolgt ist, kann das Abkommen der EU mit den südamerikanischen Mitgliedstaaten von Mercosur (Argentinien, Bolivien, Brasilien, Paraguay und Uruguay) nach und nach ab April 2026 angewendet werden. Ab diesem Zeitpunkt finden sich die warenbezogenen Präferenzregeln in der Datenbank des Zolls Warenursprung und Präferenzen online: https://wup.zoll.de/wup_online/index.php

GTAI vom 27.02.2026, c/wr

Kenia



Konformitätsprüfung nur noch in Kenia

Für Warenexporte aus Deutschland findet die Konformitätsprüfung nicht mehr vor dem Versand statt, sondern erst bei Ankunft in Kenia.

Für die sogenannte Destination Inspection erhebt die kenianische Normenbehörde KEBS eine Gebühr von 0,6 Prozent des Zollwerts, mindestens jedoch 300 US-Dollar und höchstens 3500 US-Dollar. Zusätzliche Kosten können für Laborprüfungen anfallen, falls Produktproben erforderlich sind.

Um die Destination Inspection einzuleiten, muss der Importeur bei KEBS folgende Dokumente vorlegen: Rechnung, IDF (Import Declaration Form), Packliste, Frachtpapiere (BL/AWB), Zollanmeldung, Freiverkehrsbescheinigung (Free Sale Certificate). – Der Exporteur muss gültige Qualitätsnachweise wie Testberichte und Zertifikate bereitstellen, die bestätigen, dass die Produkte den Vorgaben des Ursprungslands entsprechen.

GTAI vom 26.02.2026, c/wr

Türkei



Importverordnungen und Produktkonformitätserlasse für 2026

Die Türkei bildet mit der EU eine Zollunion. Trotzdem gibt es besondere Einfuhrbestimmungen, die beachtet werden müssen. Einzelheiten im GTAI-Artikel

GTAI vom 17.02.2026, c/wr

Deutschland



BAFA: Genehmigungsverfahren der Exportkontrolle

Die neuen Regeln sollen die Genehmigungsverfahren beschleunigen. Vereinfachungen sind seit dem 1. Februar 2026 in Kraft. Liegen die Voraussetzungen für Allgemeingenehmigungen vor, gilt das Ausfuhrvorhaben als genehmigt, ohne dass ein Ausfuhrantrag beim BAFA erforderlich ist.

GTAI vom 12.02.2026, 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 Hönig
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.



Bulgarien



Unternehmen bietet Beschichtung für Oberflächenschutz

Chiffre-Nr. BOBG20260219021

Das im Bereich Industrielacke und Baustoffe tätige Unternehmen bietet eine wasserbasierte, abziehbare Beschichtung für den temporären Oberflächenschutz bei Bau-, Sanierungs- und Installationsprojekten. Die Beschichtung bildet einen abnehmbaren Film, der verschiedene Oberflächen vor Farbe, Staub, Flüssigkeiten und mechanischen Beschädigungen schützt. Angestrebt wird eine Zusammenarbeit mit Großhändlern, Einzelhandelsketten und Industrielieferanten auf der Basis von Handelsverträgen.

Korresp.: engl.

Mechanische Bearbeitung und Prüfung von Metallteilen angeboten

Chiffre-Nr. BOBG20260226016

Ein etabliertes bulgarisches KMU ist auf die mechanische Bearbeitung und Prüfung verschiedener Metallteile spezialisiert, darunter Drehen, Fräsen, Schweißen, Schneiden, Schleifen, Zentrieren, Bohren, Gewindeschneiden (metrisch und Zoll) und andere Verfahren. Es sucht Partner/Unternehmen aus den Bereichen Bergbau, Schifffahrt und Maschinenbau, um Unterauftrags- oder Outsourcing-Verträge abzuschließen.

Korresp.: engl.

Leistungselektronik angeboten Chiffre-Nr. BOBG20260212025

Ein bulgarisches Unternehmen stellt Leistungselektronik- und Automatisierungssysteme her und hat sich auch auf Hochfrequenz-Induktionssysteme für industrielle Anwendungen spezialisiert. Das Produktportfolio umfasst: Hochfrequenzgeneratoren für Induktionserwärmung und -schweißen, industrielle Steuerungs- und Automatisierungssysteme, Impulsstromversorgungen und maßgeschneiderte leistungselektrische Geräte. Die Produkte entsprechen den europäischen Sicherheits- und Qualitätsstandards. Das Unternehmen sucht nach Vertriebs- und Industriepartnern sowie Systemintegratoren.

Korresp.: engl.

Dänemark



Erfahrener europäischer Strickwarenhersteller gesucht Chiffre-Nr. BRDK20260128010

Eine kleine, aber etablierte Modemarke mit Sitz in Dänemark hat sich auf selbst entworfene Strickwaren spezialisiert und legt dabei großen Wert auf nachhaltige Fertigungsverfahren, natürliche Materialien und Slow-Fashion-Prinzipien. Jahrelang wurde die Produktion in enger Zusammenarbeit mit einem kleinen, familiengeführten Strickwarenhersteller abgewickelt, der die gleichen Werte wie Qualität, Transparenz und Nachhaltigkeit vertritt. Nach dessen Ausscheiden sucht das Unternehmen nun einen neuen Produktionspartner in Europa, um diese Tradition fortzusetzen. Die Designs werden alle intern entwickelt und das Garn und andere Rohstoffe werden direkt vom Unternehmen geliefert, um eine gleichbleibende Qualität und die Einhaltung der Nachhaltigkeitsstandards zu gewährleisten. Die Produktion konzentriert sich auf kleine und mittlere saisonale Kollektionen mit Modellen wie Pullovers, Strickjacken und Schals.

Das Unternehmen sucht einen Produktionspartner, der die Werte in Bezug auf Nachhaltigkeit und Handwerkskunst teilt und in der Lage ist, kleine bis mittlere saisonale Kollektionen mit Flexibilität und gleichbleibender Qualität zu produzieren, während gleichzeitig eine klare Kommunikation und Zuverlässigkeit gewährleistet sind, um eine langfristige Geschäftsbeziehung auf der Grundlage von Vertrauen und gegenseitigem Respekt zu unterstützen. Das Ziel ist es, eine stabile und kooperative Beziehung aufzubauen, die das Wachstum der Marke auf den europäischen Märkten unterstützt und gleichzeitig die Identität der Marke und ihre Nachhaltigkeitsprinzipien bewahrt. Das Unternehmen glaubt an eine faire und transparente Zusammenarbeit und erwartet dies auch von seinen Partnern.

Korresp.: engl.

Griechenland



Landmaschinenhersteller sucht Vertriebspartner Chiffre-Nr. BOGR20260218006

Das Unternehmen produziert Landmaschinen, wie den Mulcher, die Olivenerntemaschine zur Entfernung von Olivenzweigen, den Mäher und den Asthäcksler. Gesucht werden Vertriebspartner für eine langfristige Zusammenarbeit.

Korresp.: engl.

Litauen



Vertreiber von Schlaf- und Wohnaccessoires sucht Lieferanten Chiffre-Nr. BRLT20260225004

Das Unternehmen mit fünf Ladengeschäften und einem Online-Shop bietet ein breites Sortiment an Schlaf- und Wohnaccessoires. Gesucht werden zuverlässige Hersteller und Lieferanten von Bettdecken, Kissen, Laken, Spannbettlaken, wasserdichten Laken, Bettwäsche-Sets, Tagesdecken, Decken, Matratzenauflagen und Handtüchern, da das Unternehmen sein Portfolio erweitern möchte.

Korresp.: engl.

Metallbearbeitungsunternehmen bietet Dienstleistungen Chiffre-Nr. BOLT20260227007

Das Unternehmen ist im Bereich Schweißen und Montage von Metallkonstruktionen unterschiedlicher Größe tätig. Das Leistungsspektrum umfasst Fertigung und Montage von Metallkonstruktionen aller Art, Komplexität und Abmessungen – sowohl Standard- als auch Sonderanfertigungen – für den Industrie- und Hochbau, Binnen- und Offshore-Projekte, die Öl- und Gasindustrie sowie andere Energieprojekte. Das Unternehmen bietet seine Dienstleistungen und Arbeiten im Rahmen von Fertigungs-, Unterauftrags- und Outsourcing-Verträgen an.

Korresp.: engl.

Polen



Auf CNC-Bearbeitung spezialisiertes Unternehmen bietet Zusammenarbeit Chiffre-Nr. BOPL20260217013

Das Unternehmen verfügt über einen modernen Maschinenpark mit CNC-Dreh- und CNC-Fräsmaschinen und hat umfangreiche Erfahrung in der Bearbeitung von Teilen nach technischen Zeichnungen und Kundenspezifikationen. Es ist auf der Suche nach Partnern für eine Zusammenarbeit im Rahmen eines Subunter- oder Lieferantenvertrages.

Korresp.: engl.

Komponenten zum Schutz vor Explosionen angeboten

Chiffre-Nr. BOPL20260129005

Ein polnisches Unternehmen aus dem Bereich Entwicklung und Herstellung von explosionsgeschützten Komponenten ist offen für eine Zusammenarbeit mit Händlern, Herstellern und anderen Unternehmen, die Erfahrung in Bereichen haben, in denen explosionsgefährdete Produktionen auftreten. Grundlage der Zusammenarbeit soll eine Handelsvereinbarung sein. Eigene Maschinen und umfangreiche Bearbeitungskapazitäten ermöglichen die Umsetzung kundenspezifischer Projekte.

Korresp.: engl.

Lösungen für Elektro- und Bergbauindustrie angeboten

Chiffre-Nr. BOPL20260210011

Ein polnisches Unternehmen entwickelt und produziert Lösungen für die Elektro- und Bergbauindustrie. Dazu gehören Patronensicherungen, Sicherungshalter und Isolierkomponenten. Das Angebot umfasst auch Galvanisierungsdienstleistungen. Das Unternehmen sucht Partner aus den oben genannten Bereichen für eine Zusammenarbeit im Rahmen eines Handelsvertrags.

Serbien



Sportbekleidung angeboten

Chiffre-Nr. BORS20260212004

Ein serbisches Unternehmen bietet Funktionsbekleidung und eine ECO-Linie aus zertifizierten recycelten Materialien an. Das Portfolio umfasst Teamwear, Trainingsbekleidung und Werbeartikel aus Textilien, die auf professionelle und Amateur-Sportorganisationen zugeschnitten sind. Es sucht Kontakt zu Private-Label-Marken und Distributoren für eine langfristige Zusammenarbeit.

Korresp.: engl.

Slowenien



Jurtenhersteller sucht Vertriebspartner

Chiffre-Nr. BOSI20260225010

Das Unternehmen stellt schlüsselfertige Jurten her, von der Basisversion bis hin zur Premium-Ausführung. Gesucht werden Partner für den Vertrieb der Jurten an die Tourismus- und Wellnessbranche sowie an Privatpersonen.

Korresp.: engl.

Tschechien



Hersteller von industriellen Abgassystemen sucht Integratoren für industrielle Abgasanwendungen

Chiffre-Nr. BOCZ20260211020

Ein traditionsreiches tschechisches Familienunternehmen, das auf den zwei Säulen basiert Schornstein- und Abgassysteme sowie kundenspezifische Blechbearbeitung, sucht neue B2B-Geschäftspartner, die entweder die Abgasabsaugung in ihre eigenen Anlagen integrieren (OEM) oder Systemlieferanten (Integratoren) für industrielle Abgasanwendungen sind. Das Unternehmen sucht Partner für langfristige Lieferverträge.

Korresp.: engl.

Hersteller von Schaltschränken sucht Auftraggeber

Chiffre-Nr. BOCZ20260212007

Ein tschechisches Fertigungsunternehmen mit mehr als 17 Jahren Erfahrung im Bereich Energie und industrielle Automatisierung konzentriert sich auf die Herstellung und Montage von Niederspannungsschaltanlagen, Schaltschränken, Bedienfeldern und Nachrüstlösungen nach Kundenspezifikationen. Die Fertigung basiert auf definierten technischen Dokumentationen, Zeichnungen und funktionalen Anforderungen, die vom Kunden bereitgestellt werden. Gesuchte Partner sind OEMs, Systemintegratoren oder Industriekunden.

Korresp.: engl.





Aktive Veredelung: Voraussetzungen, Antrag und Ablauf im Zollverfahren

Im Rahmen von Veredelungsverkehren können Zollvergünstigungen in Anspruch genommen werden, wenn Bearbeitungen an Drittlandware (Ware aus nicht EU-Ländern) in der EU oder umgekehrt an EU-Ware in einem Drittland vorgenommen werden.

Nach Art. 5 Nr. 37 Unionszollkodex (UZK) versteht man unter „Veredelungsvorgängen“:

- die Bearbeitung von Waren einschließlich der Montage, der Zusammensetzung und des Anbringens an andere Waren,
- die Verarbeitung von Waren,
- die Zerstörung von Waren,
- die Ausbesserung von Waren einschließlich ihrer Instandsetzung und Regulierung,
- die Verwendung von Waren, die nicht in die Veredelungserzeugnisse eingehen, sondern die Herstellung der Veredelungserzeugnisse ermöglichen oder erleichtern, selbst wenn sie hierbei vollständig oder teilweise verbraucht werden (Produktionshilfsmittel).

Es wird zwischen der aktiven und der passiven Veredelung unterschieden. Tipp: Vor einem beabsichtigten Veredelungsprozess lohnt es sich zu prüfen, ob ein Präferenzabkommen zwischen der EU und dem betreffenden Land besteht. Für den Fall, dass ausschließlich Vormaterial mit präferenziellem Ursprung ausgeführt bzw. eingeführt wird und Bearbeitungsvorgänge im Rahmen der

Kumulierungsregeln dieser Abkommen erfolgen können, ist die Abwicklung über Veredelungsverkehre und der damit verbundene Aufwand unter Umständen nicht nötig.

Seit 1. Juni 2020 müssen die erforderlichen Angaben zur Überführung in die aktive oder passive Veredelung in vielen Fällen elektronisch übermittelt werden. Der Zoll stellt nähere Informationen zur **aktiven Veredelung** und zur **passiven Veredelung** bereit.

Aktive Veredelung

Bei der aktiven Veredelung werden Nichtunionswaren in das Zollgebiet der Europäischen Union abgabenfrei eingeführt, um dieses nach dem Veredelungsprozess wieder zu verlassen.

1. Antrag

Die zollfreie Einfuhr von Nichtunionswaren für Veredelungsvorgänge setzt eine Bewilligung durch die Zollverwaltung voraus. Es wird unterschieden zwischen der **förmlichen und vereinfach-**



ten Bewilligung. Ein Antrag auf förmliche Bewilligung erfolgt mit dem Formular 0281 und dem Fragebogen zollrechtliche Bewilligungen Teil I bis III und V beim regional zuständigen Hauptzollamt. Die vereinfachte Bewilligung wird mit einer schriftlichen oder elektronischen Zollanmeldung zur Überführung der Waren in die aktive Veredelung beantragt. Dies ist in folgenden Fällen möglich:

- wirtschaftliche Voraussetzungen sind erfüllt (Interessen der Unionshersteller nicht geschädigt, Voraussetzungen nach **Art. 167 UZK-DA** sind erfüllt (z. B. Veredelung nach Anweisung eines außerhalb des Zollgebiets der Union ansässigen Auftraggebers für ein Veredelungsentgelt))
- zentrale Zollabwicklung wird nicht beantragt
- keine Anschreibung in der Buchführung des Anmelders
- keine rückwirkende Antragsstellung
- keine Ersatzwaren
- Verfahren wird ausschließlich in Deutschland durchgeführt und abgewickelt.

Der Antragsteller hat eine Gesamtsicherheit zu leisten.

2. Bewilligung

Die förmliche Bewilligung wird innerhalb von 30 Tagen erteilt, wenn **bestimmte Voraussetzungen** persönlicher, sachlicher und wirtschaftlicher Natur erfüllt sind. Die Bewilligung regelt die Bedingungen, zu denen das Verfahren in Anspruch genommen werden kann und ist maximal fünf Jahre gültig. Die vereinfachte Bewilligung erfolgt durch die Überlassung der Waren in das Zollverfahren der aktiven Veredelung.

3. Veredelungsvorgänge in der EU

Es dürfen nur Veredelungsvorgänge durchgeführt werden, die bewilligt worden sind (hinsichtlich Nämlichkeit, Ersatzwaren und Ausbeute). Weitere Informationen finden Sie auf zoll.de.

4. Beendigung des Verfahrens durch Wiederausfuhr

Die aktive Veredelung wird mit Überführung der Waren in ein Zollverfahren (Anmeldung der Wiederausfuhr oder Zollverfahren für die Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr) beendet. Die Ausfuhranmeldung der veredelten Waren erfolgt zwingend im IT-Verfahren ATLAS.

5. Draw-Back-Verbot

Für Waren, für die die Einfuhrabgaben die im Rahmen der aktiven Veredelung erstattet bzw. nicht erhoben werden, kann in der Regel kein Präferenznachweis ausgestellt werden (Verbot der Zollrückvergütung oder Zollbefreiung, auch als Draw-Back-Verbot bezeichnet). Sollte trotz Anwendung der aktiven Veredelung ein Präferenznachweis ausgestellt worden sein, werden Zoll- und

Einfuhrumsatzsteuer bei der Ausfuhr in der Regel nacherhoben (Art. 78 Zollkodex der Union). Eine Ausnahme gilt für bestimmte Länder, deren Präferenzabkommen mit der EU kein Draw-Back-Verbot vorsieht. Bei Lieferungen in diese Länder kann trotz Anwendung der aktiven Veredelung ein Präferenznachweis ausgestellt werden. Welche Präferenzabkommen ein Draw-Back-Verbot enthalten und welche nicht, geht aus der Übersicht des deutschen Zoll im **Präferenzportal „WuP-Online“** hervor.

6. Abrechnung

Der Bewilligungsinhaber muss der Überwachungs Zollstelle fristgerecht eine Abrechnung vorlegen, die eine Gegenüberstellung der Menge der Einfuhrwaren und der Menge der Veredelungserzeugnisse enthält und somit eine etwaige Zollschuld darlegt.

Sollte trotz Anwendung der aktiven Veredelung ein Präferenznachweis ausgestellt worden sein, werden Zoll- und Einfuhrumsatzsteuer bei der Ausfuhr in der Regel nacherhoben (**§78 UZK**).

Die Sicherheitsleistung wird nach Erledigung freigegeben. Weitere Informationen zur aktiven Veredelung finden Sie auf der **Website der Generalzolldirektion**.

7. Veredelung von Fahrzeugen in der EU

Bei der Veredelung von Fahrzeugen in der EU muss unterschieden werden, ob der PKW oder LKW unverändert bleibt (z. B. Reparatur, Wartung) oder ob eine dauerhafte Veränderung des Fahrzeugs (z. B. Tuning, Umlackierung) erfolgt. Entsprechend ist entweder das Zollverfahren der vorübergehenden Verwendung möglich oder das Fahrzeug muss spätestens zum Beginn der Veredelungstätigkeit in das Verfahren der aktiven Veredelung überführt werden.

Quelle: *IHK zu Schwerin*



Grafik: stock.adobe.com/sergeyasutin

KONTAKT

Stefan Lindner
0351 2802-182
lindner.stefan@dresden.ihk.de

Ansprechpartner

Industrie- und Handelskammer Dresden

Langer Weg 4, 01239 Dresden
(Einwahl: 0351 2802-Durchwahl)

Referatsleiter International:

Robert Beuthner -224

Zoll:

Stefan Lindner -182

Bescheinigungsdienst/Carnet A.T.A.:

Jana Barthold -188

Julianna Berthold -173

Liane Böhme -189

Romy Hahnwald -177

Messen:

Jana Omran -171

Auslandsmärkte/Kooperationen/

Enterprise Europe Network:

Katja Hönig -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:

Paul Jungk -1261

Industrie- und Handelskammer Chemnitz

Straße der Nationen 25, 09111 Chemnitz
(Einwahl: 0371 6900-Durchwahl)

Zoll- und Außenwirtschaftsrecht/

Bescheinigungsdienst:

Wolfgang Reckel -1243

Gaby Müller -1244

Susann Bartsch -1246

Auslandsmärkte/Kooperationen:

Dr. Sebastian Liebold -1247

Birgit Voigt -1262

Messen/Veranstaltungen:

Sandra Furka -1260

Enterprise Europe Network:

Nikola Loske -1245

in Plauen

Friedensstraße 32, 08523 Plauen
(Einwahl: 03741 214-Durchwahl)

in Zwickau

Äußere Schneeberger Straße 34, 08056 Zwickau
(Einwahl: 0375 814-Durchwahl)

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)

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

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 Hönig, Katja Keller-Seifert, Natalia Kutz, Sandra Lange, Dr. Sebastian Liebold, Stefan Lindner, Ireen Michalsky, Jana Omran, Wolfgang Reckel, Marie Reuter, Tobias Runte

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 leichten Lesbarkeit die männliche Form steht.

Titelbild: © stock.adobe.com/Anton Balazh

© 2026



SAVE THE DATE

Business trifft Afrika

Märkte als Türöffner – Marokko und Südafrika

 Mittwoch, 10. Juni 2026, 11:00 Uhr – 16:30 Uhr

 IHK Chemnitz, Straße der Nationen 25, 09111 Chemnitz

Knüpfen Sie wertvolle Kontakte, tauschen Sie sich mit Expertinnen und Experten aus und entdecken Sie, wie Ihr Unternehmen von den Chancen in diesen Märkten profitieren kann! Neben Vorträgen, Fragerunden und der Zeit zum Vernetzen stehen Ihnen die deutschen Auslandshandelskammern zu individuellen Gesprächen zur Verfügung. Veranstaltungssprachen sind Deutsch und Englisch (mit Übersetzung). Teilnahmegebühr: 40,00 Euro.

Melden Sie sich jetzt an unter: www.ihk.de/chemnitz/business-trifft-afrika

Ansprechpartnerin:

Birgit Voigt

Tel.: 0371 6900-1262

E-Mail: birgit.voigt@chemnitz.ihk.de

www.ihk.de/chemnitz/business-trifft-afrika