

Außenwirtschafts- Nachrichten

Sachsens Außenhandel 2025:

Exporte rückläufig, Importe

auf Rekordniveau



Weltweit erfolgreich – Seite 8

Umfrage Going International 2026: Handelshemmnisse auf Rekordniveau

Veranstaltungen, Weiterbildungen und Messen – Seite 20

Messen und Unternehmerreisen

Geschäftsverbindungen – Seite 25

Aktuelle Kooperationsangebote ausländischer Unternehmen



Sachsens Außenhandel 2025

Die sächsischen Exporte gingen 2025 leicht zurück, während die Importe auf einen Höchststand anstiegen. Damit verringerte sich der Exportüberschuss erheblich. Wichtigstes Exportland wurden trotz rückläufiger Werte die USA, da die Exporte nach China stark einbrachen. ... [mehr auf Seite 3](#)



Internationale Markterkundungen und Unternehmensreisen

Die AWIS-Partner bieten 2026 wieder eine Reihe internationaler Markt- und Unternehmensreisen in ausgewählte Zukunftsmärkte außerhalb Europas an. Ziel ist es, sächsische Unternehmen bei der Internationalisierung und Diversifizierung zu unterstützen. ... [mehr ab Seite 6](#)



Im Interview: Fumihito Asano über Geschäfte in Japan

Ob Mikroelektronik, Robotik oder Konsumgüter – der japanische Markt bietet vielfältige Optionen für sächsische Unternehmen. Was es dabei zu beachten gibt und wo besondere Chancen bestehen, erläutert Fumihito Asano, Beauftragter der WFS für Japan. ... [mehr auf Seite 16](#)

Inhalt

Weltweit erfolgreich

- 3 Sachsens Außenhandel 2025
- 6 Internationale Markterkundungen und Unternehmensreisen in Zukunftsmärkten
- 8 Umfrage Going International 2026: Handelshemmnisse auf Rekordniveau
- 11 Hidden Champions im Umbruch – Japans Mittelstand sucht neue Wege
- 16 Erfolgreich starten in Japan: Praxisnahe Tipps für sächsische Unternehmen

Veranstaltungen, Weiterbildungen und Messen

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

Zoll- und Außenwirtschaftsrecht

- 23 Länderinformationen

Geschäftsverbindungen

- 25 Aktuelle Kooperationsangebote ausländischer Unternehmen

Ansprechpartner | Impressum

- 29 Ansprechpartner
- 29 Impressum

Sachsens Außenhandel 2025

Die sächsischen Exporte gingen 2025 leicht zurück, während die Importe auf einen Höchststand anstiegen. Dadurch verringerte sich der Exportüberschuss erheblich. Wichtigstes Exportland wurden trotz rückläufiger Zahlen die USA, da die Exporte nach China stark einbrachen. Der Fahrzeugsektor blieb dominierend, während bei den Importen vor allem Elektronik und stark wachsende Luftfahrzeugimporte hervorstechen. Insgesamt gewannen europäische Märkte an Bedeutung, während außereuropäische Märkte an Gewicht verloren.

Die sächsischen Exporte haben im Vergleich zum Vorjahr leicht abgenommen, und zwar um ein Prozent. Während im Vorjahr noch Waren im Wert von 51,1 Milliarden Euro exportiert wurden, waren es 2025 nur knapp 50,6 Milliarden. Die sächsischen Importe nahmen dagegen deutlich zu. Von 34,8 Milliarden Euro im Jahr 2024 stieg der Wert der importierten Güter nach Sachsen um zwölf Prozent auf fast 39 Milliarden Euro an. Die Importwerte erreichten damit im Jahr 2025 in Sachsen einen neuen historischen Höchststand. Die Handelsbilanz des Landes Sachsen verringert sich dementsprechend. Der Exportüberschuss sinkt von reichlich 16,3 Milliarden Euro im Jahr 2024 auf 11,6 Milliarden Euro im letzten Jahr. Trotz der erratischen Zollpolitik von US-Präsident Donald Trump rücken die Vereinigten Staaten im Jahr 2025 auf Platz eins der wichtigsten sächsischen Exportländer. Der Trend ist jedoch eindeutig rückläufig. Die Exporte lagen vor allem im ersten Jahresdrittel deutlich über den Vorjahreswerten – ein Grund für die gute Platzierung –, um in den Folgemonaten spürbar zu sinken und sichtlich unter den Vorjahreswerten zu notieren. Obwohl in die Vereinigten Staaten aus Sachsen 2025 sechs Prozent weniger exportiert wurde, ist ein weiterer Grund für den Spitzenplatz des Landes, dass die sächsischen Exporte nach China, dem sächsischen Hauptexportzielland aus dem Jahr 2024, 2025 um mehr als ein Viertel einbrachen. Das Vereinigte Königreich bleibt mit nur geringfügigem Rückgang auf Platz drei der sächsischen Exportländer.

Stabilität an der Spitze

Bei der Einfuhr nach Sachsen, die insgesamt deutlich stieg, bleibt es bei den wichtigsten Herkunftsländern zunächst bei der alten Reihenfolge. China und Tschechien dominieren mit jeweils zwei Prozent Steigerung die Importe, gefolgt von Polen, das elf Prozent mehr nach Sachsen einführte. Sehr starke Zuwächse gab es jedoch bei den Importen aus den Vereinigten Staaten. Hier wurden im Jahr 2025 172 Prozent mehr eingeführt als im Vorjahr. Rückgänge unter den Top 20 Importländern gab es lediglich bei Frankreich (-23 Prozent, Rang 10), der Schweiz (-5 Prozent, Rang 14), Japan (-4 Prozent, Rang 15) und dem Vereinigten Königreich (-18 Prozent, Rang 16).

Exportgüter: Fahrzeugsektor bleibt dominierend

Wichtigste Exportgüter Sachsens bleiben die Personenkraftwagen und Wohnmobile. Die Rückgänge hier in Höhe von minus acht Prozent im Jahr 2025 tragen aufgrund der deutlichen Dominanz dieser Warengruppe (15,9 Milliarden Euro) wesentlich zum

zurückgegangenen Exportergebnis Sachsens bei. Nennenswerte Änderungen gab es ansonsten noch bei den Halbwaren (+51 Prozent), den pharmazeutischen Erzeugnissen (-18 Prozent) und den chemischen Vorerzeugnissen (-32 Prozent).

Importgüter: Elektronik vorn, Luftfahrzeuge mit Wachstum

Bei den importierten Waren blieben 2025 die Geräte zur Elektrizitätserzeugung und -verteilung die wichtigste Warengruppe. Der importierte Wert stieg weiter um sechs Prozent im Vergleich zum Vorjahr und macht nun knapp 5,5 Milliarden Euro aus. Bei Fahrzeugteilen, Karosserien, Motoren, Teilen und Zubehör für Kraftfahrzeuge und dergleichen gab es keine Änderung. An dritter Stelle bei den importierten Waren stehen Luftfahrzeuge mit einer Steigerung zum Vorjahr um fast 600 Prozent.

Europa gewinnt, außereuropäische Märkte verlieren

Der Blick auf die absoluten Veränderungen der Handelswerte zeigt, dass Sachsen vor allem den Export in europäische Zielländer steigern konnte (Spanien +282 Mio. Euro, Frankreich +278 Mio. Euro, Italien +264 Mio. Euro). Die größten Rückgänge betrafen China (-1,6 Mrd. Euro), Belgien (-304 Mio. Euro) und die Vereinigten Staaten (-292 Mio. Euro) und auch sonst waren die größten Rückgänge in außereuropäischen Zielmärkten zu verzeichnen.

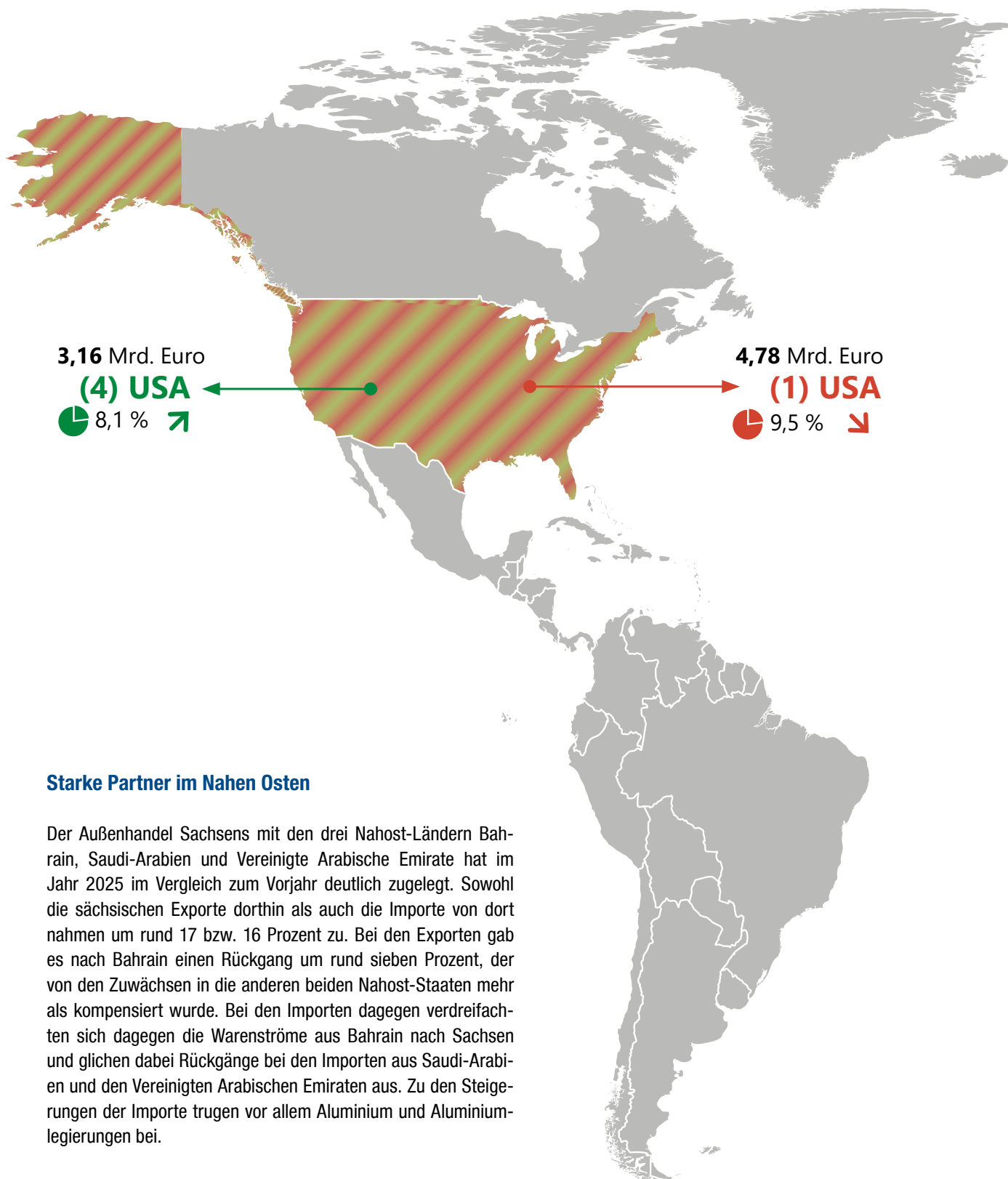
Bei den Importen nach Sachsen kommt der größte absolute Zuwachs aus den Vereinigten Staaten (zwei Mrd. Euro). Den stärksten absoluten Rückgang verzeichneten Importe aus Frankreich (-277 Mio. Euro). Die Abnahme der Exporte Sachsens in die Vereinigten Staaten bei gleichzeitig extrem gesteigerten Importen von dort reduziert deutlich den Exportüberschuss Sachsens dahin. Von Platz eins rutschen diese an die dritte Stelle hinter dem Vereinigten Königreich und Frankreich. Damit hat sich die vor einem Jahr an dieser Stelle gemachte Prognose realisiert: Die Zollpolitik der Vereinigten Staaten hinterlässt ihre Spuren auch in Sachsen.

Ungarn bleibt das Land, in das Sachsen am deutlichsten weniger exportiert als importiert (Exportdefizit reichlich 1,7 Mrd. Euro), gefolgt von Tschechien (Exportdefizit reichlich 1,3 Mrd. Euro), welches nun auf Platz zwei folgt. Mit großem Abstand folgt Polen. Das sächsische Exportdefizit beträgt hier rund eine halbe Milliarde Euro.

Export Sachsens nach Ländern (Top-Ten)

Import Sachsens nach Ländern (Top-Ten)

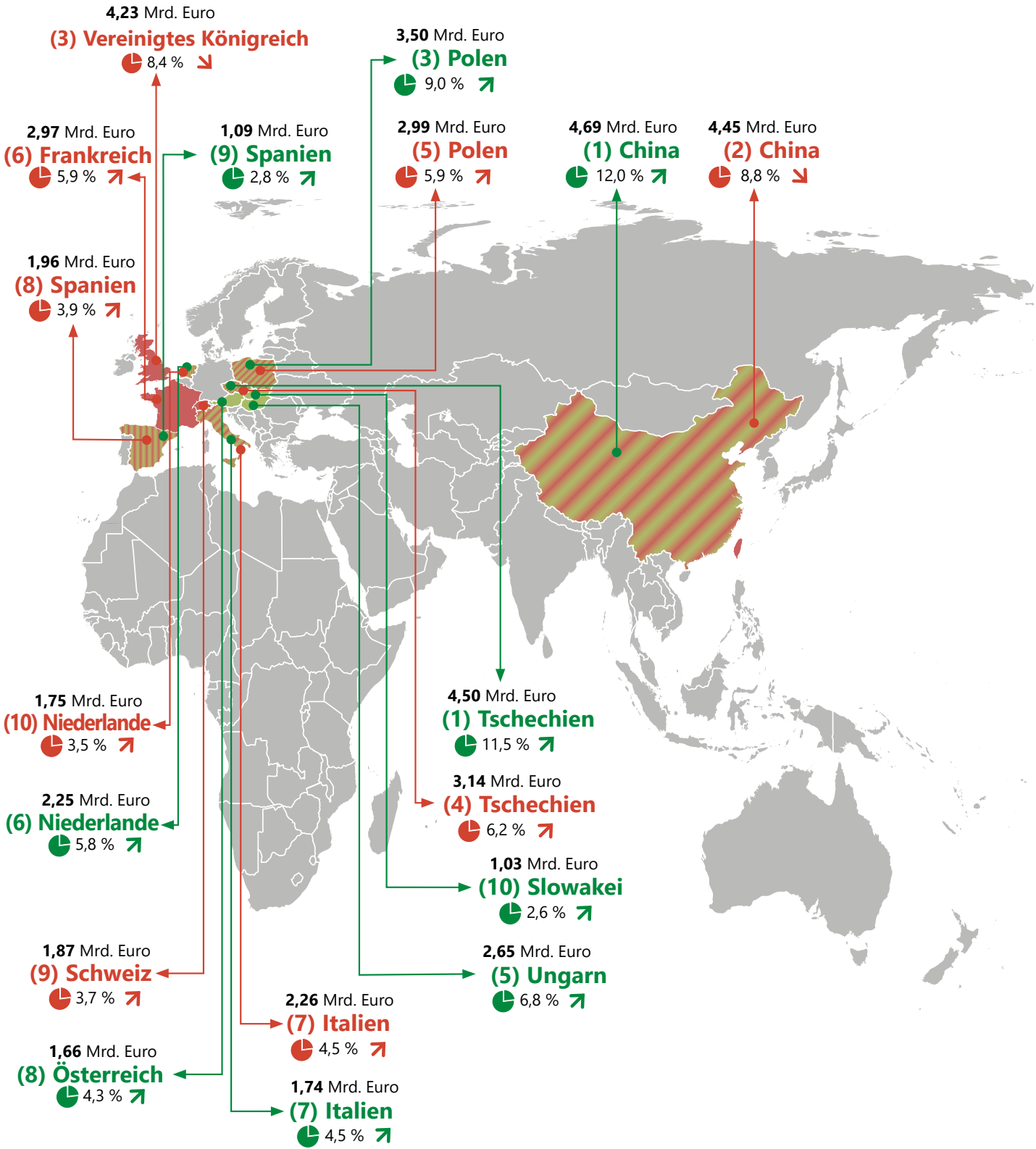
Wert in Milliarden Euro und Anteil am sächsischen Gesamtimport bzw. -export in Prozent mit Veränderungspfeil gegenüber dem Vorjahresimport- bzw. -exportwert



Starke Partner im Nahen Osten

Der Außenhandel Sachsens mit den drei Nahost-Ländern Bahrain, Saudi-Arabien und Vereinigte Arabische Emirate hat im Jahr 2025 im Vergleich zum Vorjahr deutlich zugelegt. Sowohl die sächsischen Exporte dorthin als auch die Importe von dort nahmen um rund 17 bzw. 16 Prozent zu. Bei den Exporten gab es nach Bahrain einen Rückgang um rund sieben Prozent, der von den Zuwächsen in die anderen beiden Nahost-Staaten mehr als kompensiert wurde. Bei den Importen dagegen verdreifachten sich dagegen die Warenströme aus Bahrain nach Sachsen und glichen dabei Rückgänge bei den Importen aus Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten aus. Zu den Steigerungen der Importe trugen vor allem Aluminium und Aluminiumlegierungen bei.

Heiko Hebenstreit/IHK Dresden



Grafik: IHK Dresden/Degenhardt

Internationale Markterkundungen und Unternehmensreisen in Zukunftsmärkte

Im Rahmen der AWIS-Jahresplanung 2026 bieten die Partner wieder eine Reihe internationaler Markt- und Unternehmensreisen in ausgewählte Zukunftsmärkte außerhalb Europas an. Ziel dieser Reisen ist es, sächsische Unternehmen bei der Internationalisierung und Diversifizierung ihrer Geschäftsbeziehungen zu unterstützen, neue Geschäftsfelder zu erschließen und innovative Partnerschaften zu fördern. Die geplanten Reisen ermöglichen einen direkten Zugang zu wichtigen Branchen, aktuellen Trends und potenziellen Kooperationspartnern in den jeweiligen Zielregionen.



China – Markterkundungsreise Robotik, 10. bis 17.10.2026

China hat sich in den Bereichen Robotik und KI zu einem globalen Schwergewicht entwickelt und treibt diese Themen intensiv voran. Dabei liegt ein besonderer Fokus auf der Integration der Robotik mit anderen Zukunftstechnologien wie Künstlicher Intelligenz, verbesserten Komponenten und neuen Anwendungsszenarien in der intelligenten Fertigung. Dafür ist ein öffentlich finanziertes Risikokapitalfonds geplant, in dem über einen Zeitraum von 20 Jahren rund eine Billion Yuan (128 Mrd. Euro) eingebracht werden. Eine Markterkundungsreise der WFS soll dazu dienen, sächsischen Unternehmen und Akteuren der Branche einen Einblick in das chinesische Ökosystem zu vermitteln und Trends aufzuzeigen, um Rückschlüsse für die eigenen Aktivitäten und Wettbewerbsfähigkeit ziehen, aber auch mögliche Kooperationen prüfen zu können. Auf dem Programm wird u. a. die China International Industry Fair (CIIF) stehen, die seit ihrer Gründung 1999 auf zukunftsorientierte Sektoren wie smarte Hochtechnologien fokussiert ist.



Philippinen – Markterkundungsreise Medizintechnik & Digital Health, 21. bis 27.11.2026

Mit rund 117 Mio. Einwohnern sind die Philippinen das zweitbevölkerungsreichste Land der ASEAN-Staaten. Das Gesundheitswesen ist ein zentraler Wachstumssektor, angetrieben durch eine wachsende Mittelschicht, ein Wirtschaftswachstum von rund sechs Prozent pro Jahr und eine steigende Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen. Trotz dieser Dynamik bleibt die Gesundheitsinfrastruktur unterentwickelt, mit nur einem Krankenhausbett pro 1.000 Einwohner. Besonders in ländlichen Regionen bestehen erhebliche Versorgungslücken, die Chancen für Investitionen in medizinische Infrastruktur, Geräte und digitale Gesundheitslösungen eröffnen. Zumal die Philippinen bei medizintechnischen Geräten fast vollständig auf Importe angewiesen sind, wobei Deutschland zu den wichtigsten Lieferländern zählt. Gleichzeitig wächst der Markt für Digital Health-Lösungen rasant, gestützt durch eine hohe Smartphone-Nutzung und den Ausbau des 5G-Netzes. Die Philippinen bieten somit vielfältige Potenziale für die Medizintechnikbranche, Life Sciences-Bereiche sowie angrenzende Themen der Gesundheitswirtschaft. Diese sollen im Rahmen einer Markterkundungsreise der WFS vor Ort geprüft werden.

Zentralasien – Unternehmensreise unter Leitung von Staatsminister Dirk Panter nach Zentralasien, 10. bis 17.10.2026

Zentralasien gewinnt als Wachstums- und Kooperationsraum für die sächsische Außenwirtschaft zunehmend an Bedeutung. Insbesondere Kasachstan und Usbekistan verfügen als wirtschaftlich und demografisch starke Länder über attraktive Absatz- und Investitionspotenziale. Die Region ist rohstoffreich, investiert verstärkt in industrielle Wertschöpfung und entwickelt sich durch ihre junge, wachsende Bevölkerung zu einem dynamischen Zukunftsmarkt. Zusätzliche Chancen ergeben sich aus der geostrategischen Lage, dem Infrastrukturausbau sowie einem steigenden Bedarf in zentralen Zukunftsbranchen wie Maschinen- und Anlagenbau, erneuerbaren Energien, Agrartechnologie und Digitalisierung. Auch das zunehmende Interesse sächsischer Unternehmen an Messen und Markterschließung in der Region unterstreicht die wachsende Relevanz Zentralasiens.



Chile – Marktsondierungsreise: Rohstoffe/ Bergbaunachsorge und Energie/Wasserstoff, 26.09. bis 03.10.2026

Chile ist weltweit führend bei Vorkommen kritischer Rohstoffe wie Kupfer und Lithium, die zentrale Bausteine der globalen Energiewende sind. Weitere Ressourcen wie Eisen, Silber, Gold, Molybdän, Zink sowie perspektivisch Kobalt und seltene Erden machen den Andenstaat zu einem strategisch wichtigen Lieferanten. Gleichzeitig steht der chilenische Bergbau vor einem tiefgreifenden Wandel: neue Untertage-Technologien, strengere Umweltauflagen und die Dekarbonisierung der Prozesse eröffnen vielfältige Geschäftschancen. Der historisch hohe Kupferpreis veranlasst Bergbaukonzerne zu Milliardeninvestitionen. Zahlreiche Großprojekte im Bergbau und Energiesektor – darunter das Wasserstoffvorhaben H2Magallanes – stehen kurz- bis mittelfristig vor der Umsetzung. Angesichts begrenzter Wasserressourcen gewinnen moderne Wasseraufbereitungs- und Abwassertechnologien für Bergbau und Landwirtschaft an Bedeutung. Chile will seine ausgezeichneten Bedingungen für erneuerbare Energien nutzen, um bis 2030 den weltweit günstigsten grünen Wasserstoff zu produzieren und bis 2040 zu den größten Exporteuren zu zählen; zunächst ist vor allem der Einsatz im Schwerlastverkehr geplant. Der Aufbau dieser Wasserstoffwirtschaft

bringt neben großen Chancen jedoch auch erhebliche Herausforderungen für Energiebranche, Wassermanagement und Umwelttechnologien mit sich. Eine Unternehmensreise der WFS knüpft an Projekte und Veranstaltungen in der Region an, insbesondere an das Bund-Land-Projekt Sachsen-Perú „Gewässerschutz in der Bergbaunachsorge 2020–2024“, an chilenische Studienreisen nach Sachsen, an virtuelle Workshops von 2020–2023 sowie an zuvor realisierte Unternehmensreisen nach Chile. Sie wird in Kooperation mit sächsischen Akteuren wie dem WIR! Bündnis recomine, dem Industrieverein Sachsen 1828 e.V. sowie Partnern in Chile geplant und umgesetzt.



Australien – Clusterreise Energie-, Umwelt- und Wasserstofftechnologien, 31.08. bis 04.09.2026

Australien gilt als einer der wichtigsten Zukunftsmärkte für Wasserstoff – sowohl für die Produktion als auch die Anwendung. Das Land strebt danach, ein weltweit führender Wasserstoffproduzent zu werden, eine wichtige Rolle als globaler Wasserstofflieferant zu spielen, die Energiesicherheit der Handels- und strategischen Partner zu unterstützen und die Einhaltung internationaler Emissionsziele zu ermöglichen. Deutschland wird als wichtiger Partner Australiens im Wasserstoffsektor betrachtet, der Wissen, technisches Know-how und innovative Lösungen für die Entwicklung kosteneffizienter Komponenten und Systeme bereitstellt. Auf der anderen Seite bietet Australien ein ideales Testgebiet für in Deutschland entwickelte Wasserstoffsysteme und -technologien, um deren Wirksamkeit in unterschiedlichen und anspruchsvollen Umgebungen zu gewährleisten. Die australische Industrie ist sehr daran interessiert, ihre Zusammenarbeit mit Deutschland zu vertiefen und strebt langfristige Partnerschaften an, die Innovation und Skalierbarkeit fördern. Sachsen hat durch seine technologische Stärke und F&E-Kompetenzen hervorragende Möglichkeiten, im aufstrebenden australischen Wasserstoffmarkt Fuß zu fassen. Der Schlüssel liegt in gezielten Partnerschaften, der Teilnahme an Förderprojekten und der frühzeitigen Positionierung in relevanten Marktsegmenten wie Bergbau, Mobilität und grüner Stahlproduktion. Um konkrete Kooperationschancen für sächsische Unternehmen, u. a. aus dem Maschinen- und Werkzeugbau, der Wasserstofftechnologie und der vernetzten Systeme, aber auch Forschungspotenziale für sächsische Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen zu prüfen, führt Germany Trade & Invest (GTAI) im Rahmen des Programms zur Internationalisierung der Regionen im Strukturwandel (ISW), in Kooperation mit der WFS und dem HZwo e.V. eine Clustermarketingreise nach Australien durch.



Mosambik – Branchenoffene Unternehmerreise, 29.08. bis 06.09.2026

Insbesondere im Rohstoffsektor erlebt Mosambik derzeit einen bemerkenswerten Aufschwung. Enorme Erdgas- und Ölreserven sowie bedeutende Vorkommen kritischer Mineralien ziehen

internationale Investoren in großem Umfang an – ein Umfeld, das ideale Voraussetzungen für neue Partnerschaften, Projekte und Markteintritte schafft. Weit über den Bergbau hinausgehend, bietet Mosambik besonders in seinen Industriezonen erhebliches Potential. Dort werden mit Hilfe der Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) Fachkräfte ausgebildet, die KfW bietet strukturelle Unterstützung. Investoren erhalten zehn Jahre Zollfreiheit (In- und Export) sowie bis zu 25 Jahre Steuererleichterungen. Mit diesen günstigen Konditionen können Unternehmen von Mosambik aus das ganze südliche Afrika beliefern. Die IHK Chemnitz führt anlässlich des 50-jährigen Bestehens diplomatischer Beziehungen zwischen Deutschland und Mosambik in Zusammenarbeit mit der deutschen Botschaft, der Bergbaukammer Mosambiks und der IHK Gießen-Friedberg eine Unternehmensreise durch. Zeitgleich findet in Maputo die nationale Industriemesse FACIM statt – ein Highlight für das gesamte südliche Afrika, in dessen Rahmen sich deutsche Unternehmen präsentieren werden.

Golfregion – Fortsetzung der Unterstützung zur Kontaktabbauung im Rahmen der GITEX Global 2026, 07. bis 11.12.2026

Vorbehaltlich der sicherheits- und außenpolitischen Entwicklungen im Nahen Osten setzt die WFS die Marktbearbeitung der Golfregion durch Messeteilnahmen im Rahmen des Landesmesseprogramms des Freistaates Sachsen fort und ergänzt diese bei Bedarf um weitere Maßnahmen. Trotz der regionalen Volatilität ist davon auszugehen, dass Dubai aufgrund seiner einzigartigen Konnektivität und seines etablierten Ökosystems weiterhin den primären Ankerpunkt für internationale Geschäfte in der Golfregion darstellen wird. Für Dezember 2026 ist eine sächsische Beteiligung an der GITEX GLOBAL vorgesehen. Die WFS wird hierzu erneut ihre im Rahmen vergangener Reisen der Sächsischen Staatsregierung (u. a. zu Mubadala, ADNOC, ALAT, DEWA, RAKEZ) aufgebauten Kontakte vor Ort nutzen, um sächsische Unternehmen mit relevanten Akteuren im dortigen Ökosystem zu vernetzen.



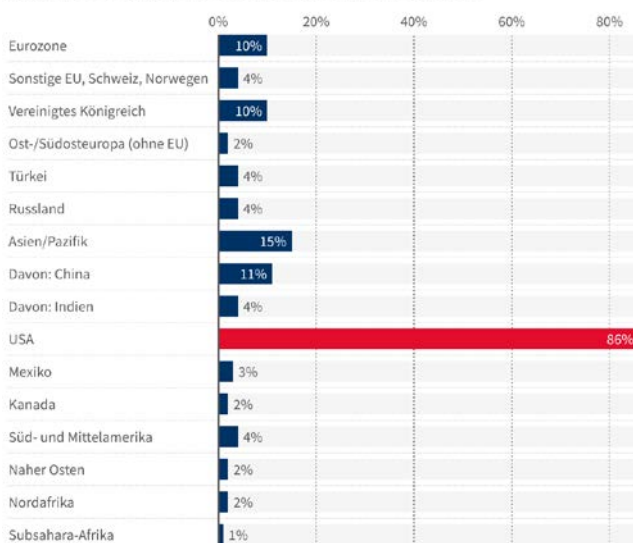
Foto: stock.adobe.com/AKrasov



Umfrage Going International 2026: Handelshemmnisse auf Rekordniveau

Die Geschäftserwartungen im Auslandsgeschäft hellen sich leicht auf, bleiben aber insgesamt negativ. 69 Prozent der 2.400 international aktiven Unternehmen, die sich an der Umfrage im Februar 2026 beteiligt haben, berichten von steigenden Handelshemmnissen – ein Allzeithoch. Besonders die US-Zollpolitik, neue Exportkontrollen sowie komplexe Regulierung aus Deutschland und der EU setzen die exportorientierte deutsche Wirtschaft unter Druck. Lichtblicke gibt es in Indien und Teilen Lateinamerikas.

Unternehmen, die höhere Zölle als Handelshemmnis angeben, spüren diese vor allem in den USA



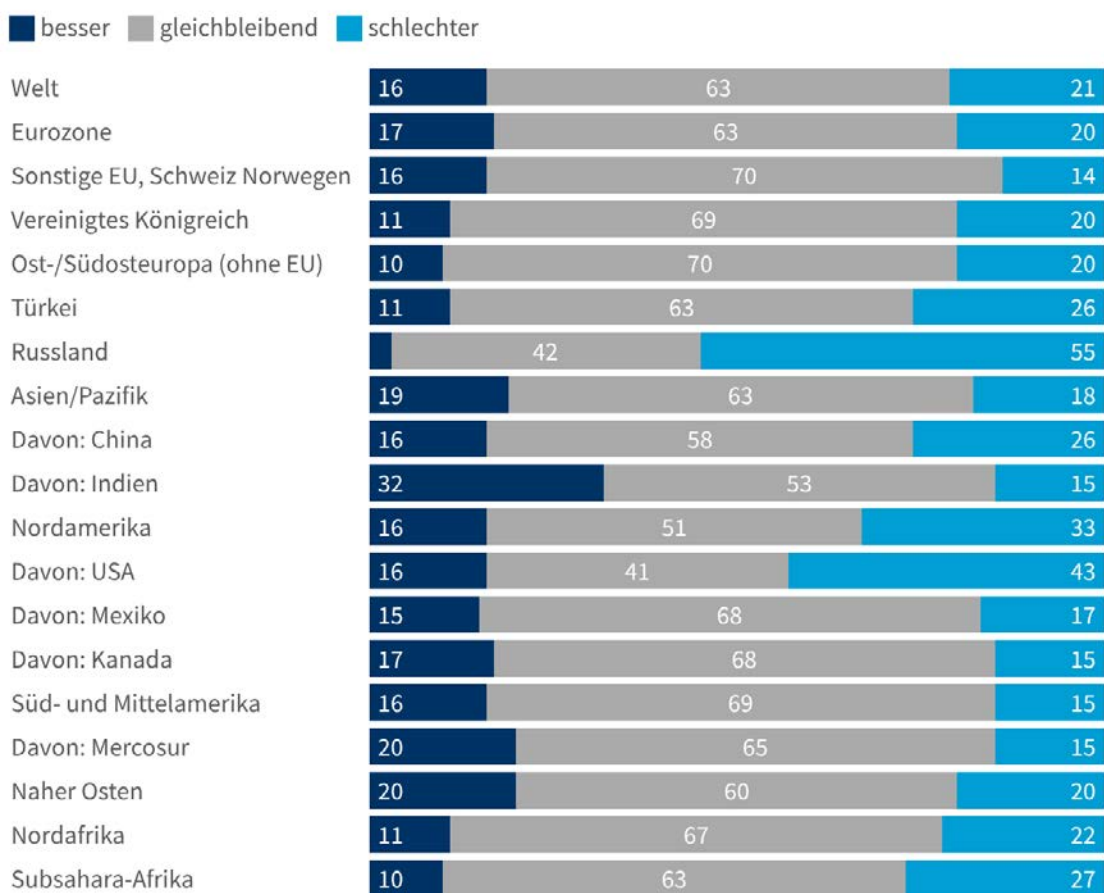
Angaben in Prozent, Mehrfachnennung möglich
Quelle: Going International 2026



Besonders stark im Fokus stehen derzeit die Folgen der US-Handelspolitik. 66 Prozent der Unternehmen, die von steigenden Handelshemmnissen betroffen sind, nennen höhere Zölle als Belastung. Von diesen wiederum sehen 86 Prozent die USA als zentrale Problemregion. Zollerhöhungen, sektorale Sonderzölle und die handelspolitische Unsicherheit führen dazu, dass die Vereinigten Staaten für die deutsche Wirtschaft zunehmend vom Leitmarkt zum Risikofaktor werden, das zeigt auch eine Sonderauswertung der Umfrage zu den USA.

Neben Zöllen spielen nicht-tarifäre Handelshemmnisse eine zentrale Rolle. 51 Prozent der hiervon betroffenen Unternehmen berichten von zusätzlichen lokalen Zertifizierungsanforderungen, 37 Prozent von verstärkten Sicherheitsauflagen. 35 Prozent sehen sich durch verschärfte Exportkontrollregime eingeschränkt, 30 Prozent nennen Sanktionen als eigenständiges Handelshemmnis. Parallel dazu rücken strategische industriepolitische Instrumente in den Vordergrund. 19 Prozent der Unternehmen, die hier Hürden sehen, berichten von einer Zunahme von Local-Content-Vorschriften, also der Pflicht, einen bestimmten Anteil

Geschäftsperspektive der international aktiven deutschen Unternehmen für das Jahr 2026



Anteile in Prozent, Befragungszeitraum 2. bis 13. Februar 2026

Quelle: Going International 2026



der Wertschöpfung vor Ort zu erbringen. Besonders häufig wird dies aus den USA, China, der Asien-Pazifik-Region und Indien gemeldet.

Hausgemachte Hemmnisse

Ohnehin entstehen Belastungen im Auslandsgeschäft nicht nur durch Maßnahmen anderer Staaten: 83 Prozent der international aktiven Unternehmen sehen hausgemachte Hürden aus Deutschland und der EU als Herausforderung. Dabei geht es um Regelungen, administrative Vorgaben und nationale Besonderheiten, die das internationale Geschäft erschweren, obwohl der europäische Binnenmarkt eigentlich auf dem Abbau tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse beruht.

49 Prozent der betroffenen Betriebe sehen sich durch Gesetze zu Sorgfalts- und Berichtspflichten in Lieferketten belastet – genannt werden insbesondere die Corporate Sustainability Reporting Directive, die Corporate Sustainability Due Diligence Di-

rective und das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz. 42 Prozent der Befragten, die hausgemachte Hürden wahrnehmen, verweisen auf Probleme bei der Abwicklung ihres Auslandsgeschäfts durch Ausfuhrbehörden, Zollstellen und Exportkontrollverfahren. Weitere 39 Prozent nennen Vorgaben zu Verpackungen und Verpackungsabfällen als Hemmnis, insbesondere im Zusammenhang mit der geplanten Packaging and Packaging Waste Regulation und der erweiterten Herstellerverantwortung. 32 Prozent berichten von Herausforderungen bei der Umsetzung des CO₂-Grenzausgleichsmechanismus der EU. 28 Prozent der Unternehmen bereiten sich auf die EU-Entwaldungsverordnung vor, die ab Ende 2026 gilt, und stoßen dabei vor allem bei der Datenerhebung und der Anbindung an IT-Systeme an Grenzen.

DIHK

[Download Gesamtbericht Going International 2026](#)
[Sonderauswertung der Umfrage zu den USA](#)

17. Mitteldeutscher Exporttag

23. September 2026 in Dresden

Weltmarkt neu gemischt

Save
the date!



IHK

Industrie- und Handelskammern
Sachsen | Sachsen-Anhalt | Thüringen

www.mitteldeutscher-exporttag.de



Hidden Champions im Umbruch – Japans Mittelstand sucht neue Wege

Das Rückgrat von Japans Wirtschaft sind KMU, viele davon „Hidden Champions“ mit einzigartigem Nischen-Know-how. Demografischer Wandel, Digitalisierung und andere Herausforderungen zwingen sie nun zum Umdenken. Erste Beispiele zeigen, wie Tradition und Innovation sich verbinden lassen.

Japans neue Ministerpräsidentin Sanae Takaichi hat mit ihrer Minderheitsregierung ambitionierte Pläne. Das machte sie bereits im ersten Satz ihrer Antrittsrede im Oktober deutlich. „Gestützt auf meinen festen und unerschütterlichen Glauben an die verborgene Kraft und Vitalität Japans und seines Volkes“ wolle sie „den Weg für die Zukunft Japans ebnen“.

Die Schlagzeilen wurden durch ihre Pläne für die Stärkung der Wirtschaft, die Eindämmung der Inflation, die Erhöhung des Verteidigungsetats und ihre klare Haltung gegenüber China bestimmt. Doch Takaichi vergaß dabei auch das Rückgrat der japanischen Gesellschaft nicht: die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU).

Für sie wird es ebenfalls größere Finanzspritzen und Reformen geben, um Lohnerhöhungen, Investitionen in moderne Maschinen, die Sicherung von Nachfolgern sowie Fusionen und Firmenkäufe zu unterstützen. Die Regierungschefin weiß, dass gerade dieses Wirtschaftssegment vor hohen Herausforderungen steht – und damit auch die Nation.

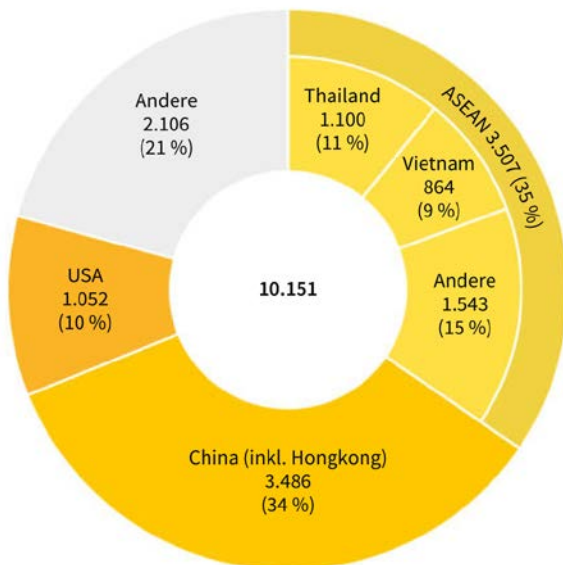
Laut dem Ministerium für Wirtschaft, Handel und Industrie (METI) machen KMU 99,7 Prozent aller japanischen Unternehmen aus, bieten etwa 70 Prozent der Arbeitsplätze und erwirtschaften rund die Hälfte der Wertschöpfung. Nur werden sie noch härter als Großunternehmen von einem mehrschichtigen, epochalen Wandel getroffen. Sie müssen nicht nur mit dem wachsenden internationalen Wettbewerb, steigenden Zinsen und Preisen,

JFC-Darlehen zur Unterstützung der Unternehmensnachfolge

	GJ 2014	GJ 2015	GJ 2016	GJ 2017	GJ 2018	GJ 2019	GJ 2020	GJ 2021	GJ 2022	GJ 2023	GJ 2024
Anzahl der Darlehen	176	707	1.492	2.467	5.593	9.047	1.442	2.380	2.610	2.790	3.488
Betrag (in Mrd. Yen)	11,9	18,6	29,6	42,4	88,2	150,3	47,8	76,6	84,2	91,3	133,2

Quelle: Japan Finance Corporation, Jahresbericht 2025

Anzahl der KMU-Kunden mit Auslandsgeschäft nach Ländern (2024)



Stand: 31. März 2024
Quelle: Japan Finance Corporation, Jahresbericht 2025

neuen Handelskonflikten sowie technologischen Umbrüchen wie der Digitalisierung und künstlichen Intelligenz umgehen. Demografische Trends wie Alterung und Schrumpfung der Bevölkerung greifen ihre Grundlagen noch stärker an als die von Japans Großunternehmen, da es für KMU schwerer ist, im Ausland nach Wachstum zu suchen.

Die Zahl der Pleiten nimmt daher zu und damit auch der Handlungsdruck für Japan, gerade den Mittelstand am Leben zu halten. Das KMU-Weißbuch 2025 des Wirtschaftsministeriums setzt hohe Erwartungen an ihre „Wachstums- und Transformationsleistung“. Der KMU-Berater Hirotaka Mizutani, der Unternehmen daheim und bei der Expansion ins Ausland berät, betont ihre Rolle noch deutlicher.

„Diese Unternehmen sind nicht nur das Rückgrat der japanischen Wirtschaft, sondern auch dynamische Impulsgeber für Innovation, hochwertige Handwerkskunst und einzigartiges Nischen-Know-how.“ Damit stellt sich nicht nur für ihn die Frage, wie sich die KMU-Landschaft Japans im nächsten Jahrzehnt verändern wird, sondern auch, welche Chancen ausländische Unternehmen haben.

„Hidden Champions“ der japanischen Art

Die große Bedeutung von KMU ist eine Parallele zu Deutschland. Der deutsche Mittelstand ist jedoch technologisch oft höher entwickelt und ein wichtiger Teil der Exportwirtschaft, während japanische Hidden Champions vor allem in Japans Lieferketten eine wichtige Rolle spielen. Das deutet schon ein Vergleich des Informationsdienstes der deutschen Wirtschaft an: In der jüngsten, öffentlich zugänglichen Analyse von 2022 lag Deutschland mit 1.573 dieser Hidden Champions mit weitem Abstand auf dem ersten Platz. Japan reihte sich mit 283 Unternehmen hinter den USA auf dem dritten Rang ein.

Die Besonderheit: Die japanischen globalen Hidden Champions scheinen größer zu sein, und stärker auf die Auto-, Elektronik- und insbesondere die Halbleiterindustrie fokussiert. Dort haben sie eine wichtige Rolle als Technologie- und Materiallieferanten inne. Disco hält zum Beispiel einen Marktanteil von rund 70 Prozent bei Schleif- und Schneidemaschinen für Chips. Ibiden und Shinko Electric Industries sind bei bestimmten Substraten für das Chip-Packaging, also der Kombination von verschiedenen Halbleitern, praktisch konkurrenzlos. JSR, Tokyo Ohka Kogyo und weitere Unternehmen kontrollieren den Großteil des weltweiten Marktes für Fotolacke, die beim Ätzen von Schaltkreisen zum Einsatz kommen.

Wie die Regierung Japans KMU helfen will

Die Regierung setzt daher verstärkt auf die Halbleiterproduktion, um Japans langfristige Wachstumsaussichten zu verbessern. Zum einen verspricht sie sich davon in der kommenden KI-Welt ein besonders hohes wirtschaftliches Potenzial. Zum anderen hat Japan zwar die Weltmarktführerschaft in der Chipherstellung verloren. Aber viele Zulieferer, die oft großen deutschen Mittelständlern entsprechen, konnten ihre Spitzenstellung aufgrund ihres hohen Know-hows verteidigen. Darauf will die Regierung aufbauen. Im ersten Schritt unterstützte sie 2022 die Ansiedlung des weltweit führenden Chipherstellers TSMC aus Taiwan. Nun hilft sie mit hohen Subventionen auch Rapidus, einem der ambitioniertesten Halbleiter-Start-ups der Welt, auf die Sprünge. Mit Hilfe von Subventionen, Investitionen von Konzernen wie Toyota und Sony sowie der Kooperation mit IBM und dem belgischen Chipanlagenhersteller Imec will Rapidus innerhalb weniger Jahre eine 20-jährige Technologielücke überspringen. Ab 2027 soll die Fabrik auf Hokkaido Halbleiter der neuesten Generation ausliefern.

Aber auch außerhalb der Chipindustrie wird gefördert, besonders bei den wichtigen Problemstellungen des Mittelstands: Zugang zu Krediten, Internationalisierung, Nachfolgeregelung und Start-up-Gründungen. Dies spiegelt das Kreditprogramm der Japan Finance Corporation (JFC) wider. Laut dem Geschäftsbericht für 2024 nutzen rund 45 Prozent der KMU Kreditgarantien der JFC. Binnen drei Jahren stieg die Zahl der bei der Internationalisierung unterstützten KMU von 274 (2020) auf 643 (2023).

Wie dringend Nachwuchs benötigt wird, zeigen die Darlehen zur Unterstützung der Nachfolgeregelung in diesen oft familiengeführten Unternehmen. Laut dem Jahrbuch 2025 stieg die Zahl der geförderten Unternehmen zwischen 2014 und 2024 von 176 auf 3.488; das Fördervolumen erhöhte sich im selben Zeitraum von 11,9 Milliarden Yen (rund 66 Millionen Euro) auf 133,2 Milliarden Yen (rund 738 Millionen Euro). Die Frühförderung von Start-ups in der Phase unmittelbar vor und nach der Gründung stieg in den drei Jahren bis 2024 um 9,8 Prozent auf über 28.000 Unternehmen.

Auch lokale Behörden sind in diesem Bereich innovativ aktiv. So haben die Stadt Hamamatsu und die Präfektur Shizuoka das „Zentrum für Fahrzeuge der nächsten Generation“ ein gerichtet. Ein Team um den ehemaligen Chefindingenieur des Autoherstellers Suzuki, Eiji Mochizuki, hat dort über 20 Elektroautos aus China, den USA, Deutschland, Japan und Südkorea auseinandergelöst und die Bauteile analysiert. Mochizuki erklärt den lokalen Unternehmen die Technik, um sie auf die Transformation der Autoindustrie vorzubereiten.

Die schwerste Arbeit müssen die Unternehmen allerdings selbst verrichten. Beobachter sehen dabei ein extrem gemischtes Bild. Der amerikanische Japan-Experte Richard Katz hält die Zeit reif für einen möglichen Wandel: „Zum ersten Mal seit einer Generation bietet sich diese Gelegenheit.“ Allerdings setzten viele

Unternehmen in der Exportindustrie anstatt auf Innovation eher auf den billigen Yen, auch ermutigt durch dessen 40-prozentigen Wertverlust in den letzten drei Jahren. Der Break-Even-Punkt, also die Schwelle, ab der ihre Exporte profitabel sind, sei in der Zeit von 100 auf 130 Yen gestiegen.

Auch bei der Digitalisierung hinkten viele Unternehmen, gerade die kleineren, hinterher, sagt Katz. Es gebe aber auch viele positive Geschichten, wie er in seinem Buch „The Contest for Japans Future“ erläutert. Von den 55 Milliardären Japans im Jahr 2021 hätten 11 innerhalb der letzten 25 Jahre ein Unternehmen gegründet – junge, weltoffene, unkonventionelle Visionäre. „Dies ist die größte Welle neuer, wachstumsstarker Unternehmen seit Jahrzehnten“, sagt Katz im Interview.

Familientradition auf neuen Wegen

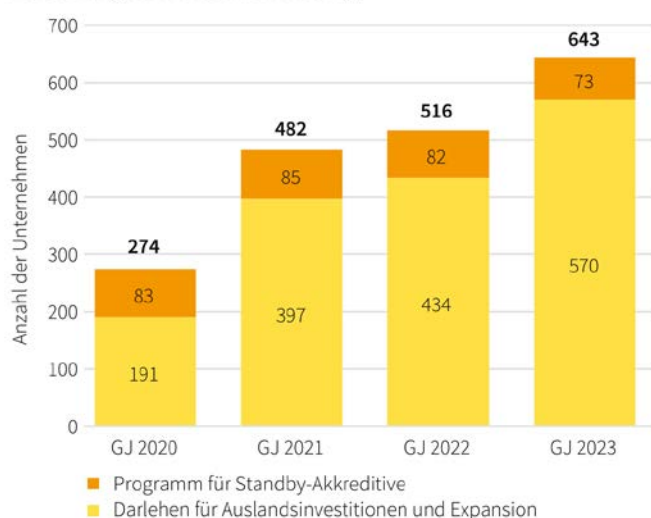
Ein Beispiel für den Zustrom neuer Ideen liefert Chinriu Honten in Odawara. Der 1871 gegründete Hersteller von umeboshi (eingelegeten Pflaumen) stand vor 15 Jahren vor dem Bankrott, als der Schwiegersohn des damaligen Chefs das Ruder übernahm: Nicolas Sörgel, ein Konzernmanager aus Deutschland. „Wir hatten in zehn Jahren 56 Prozent des Umsatzes verloren“, erzählt er. „Die Firma war auf dem Weg in den Konkurs.“ Drei Geschäftsfelder waren gleichzeitig weggebrochen: Das Geschenkgeschäft schrumpfte, Warenhäuser gerieten unter Druck, der Tourismus litt. Dazu kamen massive Bankschulden. Sörgel handelte radikal: Er verkaufte Grundstücke und andere Vermögenswerte, konsolidierte die vielen Bankkonten in einem Finanzinstitut und konzentrierte sich auf das Kerngeschäft umeboshi. Zusätzlich baute er unter der Marke „Nihon Ichiban“ einen Onlinehandel auf, in dem er seine eigenen sowie exklusive Lebensmittel- und Handwerksprodukte anderer Familienbetriebe aus Japan verkauft.

Seither wächst der Umsatz und die Schulden sind fast abgebaut. Besonders stolz ist er darauf, dass immer mehr Gourmetköche aus aller Welt bei ihm bestellen. Satt ist Sörgel dennoch nicht: Als Beitrag zur Belebung Japans propagiert er nun das Prinzip der deutschen Mittelstandsholding – eine Dachgesellschaft, die verschiedene Mittelständler kauft, weiterführt und mit Diensten wie Personalführung unterstützt. Seine Vision ist es, eine solche Holding einer Stiftung zu unterstellen, deren Ziel der Erhalt und die Weiterentwicklung von Familienunternehmen ist. Denn oft würden bei Übernahmen durch andere Unternehmen die Belegschaften entlassen und nur die Marke weitergeführt, moniert er.

Fallbeispiele: Fusionsreaktoren und Chipkonsortium

Doch auch in Japans Schlüsselindustrien gibt es Beispiele für den Wandel, gerade bei globalen Hidden Champions wie dem Sensor- und Laserhersteller Hamamatsu Photonics. Der Erfinder des Begriffs, der deutsche Unternehmensberater Hermann Simon, nahm dieses Unternehmen sogar in seine Liste der 500 globalen versteckten Industriehelden auf.

Veränderungen in Programmen zur Förderung der Auslandsgeschäftsentwicklung



Stand: 31. März 2024

Quelle: Japan Finance Corporation, Jahresbericht 2025

Weltweit erfolgreich

Das Unternehmen erwirtschaftete im Ende September abgelaufenen Bilanzjahr einen Umsatz von 1,4 Milliarden Euro und kämpft sich aus einer Schwächeperiode heraus. Nach einem schwachen Jahr sagt der Vorstand einen neuen Umsatzrekord voraus. Gleichzeitig nimmt das Unternehmen für aggressive Investitionen in neues Wachstum weniger Gewinn in Kauf.

Zu den Initiativen gehört die Wette auf einen möglichen Riesemarkt der Zukunft: Fusionsreaktoren zur Stromerzeugung. Hamamatsu hat sich dazu mit Ex-Fusion, einem Spin-off der Universität Osaka, zusammengetan. Dieses setzt auf Laserbeschuss statt auf konstante Plasmafelder.

Ex-Fusion will bis 2030 beweisen, dass mit dieser Kettenzündung eine kommerzielle Stromproduktion möglich ist. Im Juli gelang dem Team ein Durchbruch: Sie schafften es, die sogenannten Pellets eine Stunde lang zu treffen – ein Rekord! Hamamatsu Photonics könnte nun auch zusätzlich zu einer Größe im Kraftwerksgeschäft werden.

Besonders aktiv sind auch die Zulieferer der Chipindustrie. Selbst Taiwans TSMC sucht ihre Nähe, um neueste Packaging-Technologien zu entwickeln. Das Chemieunternehmen Resonac geht einen Schritt weiter: Es trommelt ein eigenes globales Konsortium zusammen – ein in dieser Form beispielloser Schritt.

Resonac ist einer der größten Lieferanten bestimmter Chemikalien und Harze für die Chipindustrie. Eineinhalb Jahre lang sprachen die Verantwortlichen mit zahlreichen ähnlich wichtigen Zulieferern. Anfang September war es soweit: Unter Führung Resonacs bildeten 27 Unternehmen aus den USA, Japan, Deutschland und anderen westlich orientierten Ländern das Konsortium Joint 3. Bis 2030 wollen sie gemeinsam Materialien und Technologien für die nächste Generation von Verpackungen entwickeln – in Japan, bei Resonac.

Management nach Marktprinzipien

Disco, ein Hersteller von Schleifmaschinen, ist ein weiterer erfolgreicher „versteckter Sieger“. Zwischen 2020 und 2024 hat er seinen Umsatz auf 2,2 Milliarden Euro mehr als verdoppelt. Die Gewinnmarge ist von 29 auf 42 Prozent gestiegen und bleibt bis heute stabil.

International berühmt wurde das Unternehmen 2011 mit der Einführung eines Managementsystems, das auf Marktprinzipien basiert. Mitarbeitende können täglich entscheiden, was sie tun wollen, und sogar Teams wechseln. Ermöglicht wird dies durch eine interne Währung: den Will.

Über die Will-App sehen sie, mit welchen Aufgaben sie wie viel Will verdienen können. Allerdings zahlen die Mitarbeiter aber auch Will für Dinge, die die Produktivität nicht fördern oder die die Dienste anderer oder des Unternehmens selbst in Anspruch

Heimliche Weltmarktführer: Wer hat wie viele?

Zahl der „Hidden Champions“ im Jahr 2020 nach Land

1.	Deutschland	1.573
2.	USA	350
3.	Japan	283
4.	Österreich	171
5.	Schweiz	171
6.	Frankreich	111
7.	Italien	102
8.	China	97
9.	Vereinigtes Königreich	74
10.	Niederlande	38
11.	Polen	37
12.	Russland	29
13.	Finnland	28
14.	Schweden	24
15.	Kanada	23

Quelle: Simon (2021)

nehmen, zum Beispiel Raucherpausen oder das Buchen eines Sitzungsraums. Der Will-Saldo bestimmt dann den vierteljährlichen Bonus. Dieses System wurde viel studiert, aber wenig kopiert. Bei Disco funktioniert es.

Fundgrube für M&A

Der hohe Reformdruck, den neue Technologien, die alternde Gesellschaft, der wachsende internationale Wettbewerb und die immer stärkere Rolle von Anteilseignern ausüben, ist für Japan eine Herausforderung. Als Reaktion darauf stoßen Unternehmen Firmenteile ab, internationalisieren sich – und in manchen Fällen kommt es auch zu Pleiten. Das eröffnet gerade ausländischen Unternehmen Chancen.

Das zeigen Fusionen und Firmenkäufe (M&A), die dieses Jahr wieder auf Rekordkurs sind. Unter den Geldgebern sind neben Investmentfonds auch viele japanische Unternehmen, die sich neu orientieren. Aber auch ausländische Unternehmen sind aktiv, um sich durch gezielte Akquisitionen Zugang zu japanischen Kunden, Lieferketten oder Technologien zu verschaffen. „Japan ist eine wahre Fundgrube für M&A“, sagt Nicolas Smith, Japan-Strategie des Investmenthauses CLSA. Laut der Wirtschaftszeitung „Nikkei“ machen Hedgefonds, die in japanische Aktien investieren, 70 Prozent mehr Gewinn als im globalen Durchschnitt. Es sind längst nicht mehr die verschrienen „Heuschrecken“, die auf schnelle Gewinne aus sind. Stattdessen boomen aktivistische Fonds, die mit konstruktiven Vorschlägen die Unternehmensergebnisse langfristig verbessern wollen.

Dabei nehmen selbst globale Großinvestoren nicht mehr nur Großkonzerne, sondern auch mittelgroße und kleinere börsennotierte Werte ins Visier, die den Großteil der Tokioter Börse aus-

machen – viele davon sind wohl Hidden Champions in ihren Bereichen. Alicia Ogawa, Direktorin des Nippon Active Value Fund, sagt voraus, dass in fünf Jahren 50 Prozent der sogenannten „Small Caps“ vom US-Investmentfonds KKR gehalten werden.

Weiterleben dank Übernahme

Kongo Gumi, das älteste Familienunternehmen der Welt, erlitt dieses M&A-Schicksal bereits 2006. Im Jahr 578 von Handwerkern gegründet, baut es Tempel und Schreine. Doch irgendwann ging es ohne fremde Hilfe nicht mehr. So rettete der Baukonzern Takamatsu, der stolze 2,4 Milliarden Euro Umsatz macht, das alte Familienhandwerk.

Der deutsche umeboshi-Hersteller Sörgel ist daher vorsichtig optimistisch. Zwar prophezeit er für den japanischen Mittelstand, gerade für die vielen Kleinunternehmen, ein „Massensterben“. Das liege einfach an der Demografie, erklärt er. Wenn die Bevölkerung schrumpfe, brauche Japan nicht mehr so viele Unternehmen. „Aber bei größeren Betrieben mit kritischer Masse gibt es Entwicklungspotenzial.“

Gerade die oft gut ausgebildeten Nachfolger für das heutige Management machen Sörgel Hoffnung, die wie er neue Ideen ausprobieren wollen. Ob die neuen Chefinnen und Chefs von Japans

alten Hidden Champions und jungen Start-ups den Sprung ins nächste Jahrzehnt schaffen, wird nicht nur über ihre eigene Zukunft entscheiden – sondern auch darüber, ob die viertgrößte Volkswirtschaft der Welt ihren Platz behaupten kann.

*Martin Kölling (Erstveröffentlichung:
„JAPANMARKT Ausgabe Q4/2025“)*

Seit 1992 gibt die Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan (AHK Japan) das Magazin JAPANMARKT heraus. Als einziges deutschsprachiges Wirtschaftsmagazin mit Japanfokus berichtet der JAPANMARKT viermal pro Jahr über aktuelle Trends in der japanischen Geschäftswelt – direkt aus Tokio. Mit vielfältigen Interviews und Analysen deutscher und japanischer Experten zu Wirtschaft, Politik und Gesellschaft spricht das Magazin alle Japaninteressierten an.

Wenn Sie sich für ein kostenloses digitales Abonnement interessieren, melden Sie sich an:

<https://japan.ahk.de/de/japan-update/japanmarkt-umfragen/anmeldeformular>



Foto: stock.adobe.com/Pesit Rodphan

Erfolgreich starten in Japan: Praxisnahe Tipps für sächsische Unternehmen

Ob Mikroelektronik, Robotik oder Konsumgüter – der japanische Markt bietet vielfältige Optionen für sächsische Unternehmen. Was es dabei zu beachten gibt und wo besondere Chancen bestehen, erläutert Fumihiro Asano, Beauftragter der WFS für Japan. Zum Außenwirtschaftstag Sachsen 2026 im April in Chemnitz stand er auch für persönliche Beratungsgespräche zur Verfügung.



Foto: IHK Chemnitz

„Die aktuellen Schwerpunkte der Zusammenarbeit zwischen Japan und Sachsen liegen in den Bereichen Halbleiter und Robotik.“

Fumihiro Asano

Was sind aktuell die Schwerpunkte in der Zusammenarbeit zwischen Japan und Sachsen?

Die aktuellen Schwerpunkte der Zusammenarbeit zwischen Japan und Sachsen liegen in den Bereichen Halbleiter und Robotik. In Sachsen ist ein deutlicher Anstieg der Investitionen im Bereich der Halbleiterfertigung zu verzeichnen. Auch in Japan wird dank starker staatlicher Unterstützung erwartet, dass die Produktion von Halbleitern – einschließlich modernster Chips für KI-Anwendungen – in den nächsten Jahren erheblich zunehmen wird. Da beide Regionen den Ausbau ihrer Halbleiterindustrie vorantreiben, werden sich für Unternehmen aus Japan und Sachsen wahrscheinlich mehr Möglichkeiten zur Zusammenarbeit in diesem Bereich ergeben. Im Bereich der Robotik ist „physische KI“ in Japan zu einem wichtigen Thema geworden. Wie Deutschland ist auch Japan seit langem führend in der Industrierobotik. Mit der Integration von KI in die Robotik erweitert sich nun das An-

wendungsspektrum, und es wird erwartet, dass die Nachfrage weiter wächst. In Japan ist der Arbeitskräftemangel bereits ein ernstes Problem, und es wird erwartet, dass der Einsatz von KI-gestützten Robotern eine immer wichtigere Rolle bei der Bewältigung dieser Herausforderung spielen wird.

Im letzten Jahr war Sachsen wieder auf der International Robot Exhibition (IREX) in Tokio vertreten und hat den Robotikstandort präsentiert. Welche weiteren Anknüpfungspunkte sehen Sie für dieses Technologiefeld?

Auf der letztjährigen IREX in Tokio lag der Schwerpunkt Sachsens auf der Industrierobotik, doch wie bereits erwähnt, wird erwartet, dass die Kombination aus Robotik und KI das Anwendungsspektrum von Robotern erheblich erweitern wird. Über die Fertigungsindustrie hinaus besteht erhebliches Potenzial für Kooperationen in Bereichen wie Verkehr, Gesundheits- und Pflegewesen, Bauwesen und Landwirtschaft. In Japan besteht aufgrund des gravierenden Arbeitskräftemangels in all diesen Sektoren eine starke Nachfrage nach Automatisierung und Robotik. Wenn Sachsen über neue Ideen oder Technologien in diesen Bereichen verfügt, könnte eine Zusammenarbeit mit japanischen Robotikunternehmen neue Werte und innovative Lösungen schaffen.

Auch das Thema Mikroelektronik spielt bei den derzeitigen Aktivitäten eine wichtige Rolle. Im vergangenen Jahr war eine Unternehmensdelegation in Japan zu Gast und hat verschiedene Firmen besucht. Welchen Mehrwert haben solche Reisen für beide Seiten?

Seit 2023 besuchen jedes Jahr Wirtschaftsdelegationen aus Sachsen Japan und besichtigen dort verschiedene japanische Unternehmen. Diese Besuche bieten für beide Seiten einen erheblichen Mehrwert. Sie bieten eine einzigartige Gelegenheit zum direkten Austausch von Informationen, Ideen und Best Practices zwischen führenden Vertretern der Industrie und Experten beider Seiten. Durch den direkten Dialog können die Teilnehmer ein tieferes Verständnis für die Stärken, Bedürfnisse und Innovationsansätze der jeweiligen Region gewinnen. Solche Reisen tragen zudem dazu bei, Vertrauen und persönliche Beziehungen aufzubauen, die für eine erfolgreiche langfristige Zusammenarbeit unerlässlich sind.

In welchen weiteren Branchen bieten sich für sächsische Unternehmen Chancen auf dem japanischen Markt? Was ist mit der Konsumgüterindustrie?

Neben den Technologiesektoren bieten sich sächsischen Unternehmen auch Chancen auf dem japanischen Konsumgütermarkt. Für Produkte aus Sachsen ist es wichtig, ihren einzigartigen Markenwert und ihre Attraktivität zu stärken, anstatt ausschließlich über den Preis zu konkurrieren. Dieser Ansatz kann dazu beitragen, Nachfrage zu generieren, ohne in einen intensiven Preiswettbewerb hineingezogen zu werden. Japanische Verbraucher sind zwar als preisbewusst bekannt, doch gibt es auch einen deutlichen Trend zur Polarisierung im Konsumverhalten: Während viele auf ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis achten, sind sie gleichzeitig bereit, für Produkte, die ihnen wirklich gefallen oder die etwas Besonderes bieten, einen Aufpreis zu zahlen. Sachsen hat Produkte wie Porzellan und Uhren, die in Japan eine starke Markenpräsenz aufgebaut haben. Wenn sächsische Konsumgüter weiterhin ihre Einzigartigkeit, Qualität und Geschichte vermitteln können, besteht ein großes Potenzial, japanische Kunden anzusprechen, die unverwechselbare und hochwertige Produkte schätzen.

Sie haben als Repräsentant der WFS mittlerweile eine Vielzahl von Projekten betreut. Wo sehen Sie die größten Hürden und wo die besten Chancen für die Zusammenarbeit zwischen sächsischen und japanischen Unternehmen?

Eine der größten Hürden bei unserer Zusammenarbeit besteht darin, dass es für eine erfolgreiche Partnerschaft unerlässlich ist, gegenseitiges Vertrauen zu den Partnerunternehmen aufzubauen, das auf einem korrekten Verständnis der Marktstruktur und der Besonderheiten dieser Unternehmen beruht. Dieser Prozess nimmt jedoch oft Zeit in Anspruch. Anstatt sofortige Ergebnisse zu erwarten, ist es für beide Seiten wichtig, in den Aufbau langfristiger Beziehungen zu investieren.

Dennoch sind diese Herausforderungen auch Chancen. Indem sie diese meistern, können Unternehmen tiefere Partnerschaften aufbauen und wertvolle Einblicke in die jeweiligen Märkte gewinnen. Die besten Möglichkeiten für eine Zusammenarbeit liegen in Bereichen, in denen beide Regionen komplementäre Stärken aufweisen, wie beispielsweise bei Halbleitern, Robotik und Advanced Manufacturing. Ich bin überzeugt, dass wir durch die weitere Förderung des direkten Austauschs, gemeinsamer Forschung und eines offenen Dialogs die Beziehungen zwischen sächsischen und japanischen Unternehmen weiter stärken und gemeinsam neue Werte schaffen können.

Welche konkreten Empfehlungen haben Sie für sächsische Unternehmen, die einen Markteinstieg in Japan planen?

Für sächsische Unternehmen, die den Eintritt in den japanischen Markt planen, habe ich einige Empfehlungen: Erstens ist es unerlässlich, Zeit zu investieren, um ein Verständnis für die relevante Marktstruktur des jeweiligen Unternehmens zu bekommen, einschließlich der Situation von Wettbewerbern und Produkten. Ebenso wichtig ist es, die japanische Geschäftskultur zu verstehen. Japanische Partner legen Wert auf Zuverlässigkeit, langfristiges Engagement und Liebe zum Detail. Geduld und Beständigkeit sind wichtig, da Geschäftsverhandlungen und Entscheidungsprozesse länger dauern können als erwartet.

Zweitens empfehle ich, einen starken lokalen Partner oder Vertreter zu finden, der den japanischen Markt versteht und dabei helfen kann, kulturelle und sprachliche Barrieren zu überwinden. Lokales Fachwissen ist von unschätzbarem Wert, um sich in Bezug auf Vorschriften, Vertriebskanäle und Kundenpräferenzen zurechtzufinden. Wenn sächsische Unternehmen diese Punkte berücksichtigen, können sie ein solides Fundament für den Aufbau eines nachhaltigen Geschäfts in Japan schaffen.

Die Fragen stellte Sandra Lange/WFS



Fumihiko Asano auf dem Außenwirtschaftstag 2026 in Chemnitz

KONTAKT

Andrea Voß
Projektleiterin Außenwirtschaft & Messen/WFS
Tel.: 0351 2138135
andrea.voss@wfs.saxony.de

Markt- und Länderveranstaltungen

Datum	Veranstaltung	Ort
10.06.26	Business trifft Afrika: Märkte als Türöffner – Marokko und Südafrika	Chemnitz
18.06.26	Taiwan Business Day	Chemnitz (mehrere Orte)
19.06.26	Ländersprechtage Panama und Zentralamerika	Chemnitz
22.06.26	Chemnitz Wirtschaftstag in Manchester	Manchester
30.06.26	Beratungstag Tschechien	Chemnitz
27.08.26	Europafest mit Vortrag zu aktuellen EU-Themen wie Zöllen, Freihandel, Buy European	Chemnitz
28.09.26	USA-Tag zu regionalen Clustern in ausgewählten Bundesstaaten	Chemnitz
08.10.26	Sächsisch-Tschechische Tourismuskonferenz	Heidenau
06.11.26	Internationale Kooperationsbörse CONTACT „denkmal“	Leipzig

Online-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

Datum	Veranstaltung	Typ
09.06.; 11.06.; 16.06.26	Online Sprint „Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz“	Teilnahmebescheinigung
23.06.26	Auf den Punkt gebracht: Akkreditive im Außenhandel	Teilnahmebescheinigung
24.06.26	Auf den Punkt gebracht: Exportkontrolle	Teilnahmebescheinigung
06.07.–28.07.26	Exportmanager (IHK)	IHK-Lehrgangszertifikat
20.08.26	Auf den Punkt gebracht: Sanktionslistenprüfung – was ist zu tun?	Teilnahmebescheinigung
31.08.26	Basics für die Aus- und Einfuhrpraxis im Unternehmen	Teilnahmebescheinigung
01.09.26	Zollrechtliche Exportabwicklung – Abläufe und Gestaltungsmöglichkeiten	Teilnahmebescheinigung
15.09.–17.12.26	Exportmanager (IHK)	IHK-Lehrgangszertifikat
15.09.–17.12.26	Exportmanager (IHK)	IHK-Lehrgangszertifikat
22.09.26	Basiswissen Zoll	Teilnahmebescheinigung

Datum	Veranstaltung	Typ
29.09.26	Richtig Tarifieren – Die Einreihung von Waren in den Zolltarif	Teilnahmebescheinigung
30.09.26	Zoll- und Außenwirtschaftsprüfungen – sind Sie gut vorbereitet?	Teilnahmebescheinigung
30.09.26	Zollmanagement – Organisation, Haftung, Verantwortlichkeiten im Außenhandel	Teilnahmebescheinigung
30.09.26	Auf den Punkt gebracht: EMCS: verbrauchsteuerpflichtige Waren clever befördern	Teilnahmebescheinigung
03.11.26	Reparaturen – Zollrechtliche Abwicklung mit dem Drittland	Teilnahmebescheinigung

Präsenz-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

Datum	Veranstaltung	Ort
08.06.26	Die richtige Warennummer – Einreihen von Waren in den Zolltarif	Dresden
09.06.26	Präferenzen – Schwerpunkt Lieferantenerklärungen	Zwickau
10.06.26	Exporte und innergemeinschaftliche Lieferungen abwickeln, aber richtig! Grundlagen	Chemnitz
10.06.26	Zollabwicklung kompakt – Konfliktfrei durch den Zoll	Zwickau
11.06.26	Warenursprung und Präferenzen	Leipzig
29.06.26	Exporte und innergemeinschaftliche Lieferungen abwickeln, aber richtig!	Freiberg
24.08.26	Basics für die Aus- und Einfuhrpraxis im Unternehmen	Dresden
26.08.26	Präferenznachweise und Lieferantenerklärung in der Geschäftspraxis	Annaberg
01.09.26	ATLAS Einfuhr konkret	Dresden
08.09.26	Importieren – aber richtig! Grundlagen – Das Importgeschäft im Überblick	Dresden
09.09.26	Importabwicklung intensiv – Der zolltechnische Ablauf beim Import	Dresden
14.09.26	Exportkontrolle im Unternehmen praktisch umgesetzt – IHK Chemnitz	Chemnitz
15.09.26	Incoterms® 2020 und ihre Verwendung in der Geschäftspraxis	Dresden
16.09.26	Lieferantenerklärungen und Präferenznachweise praktisch handhaben	Dresden
17.09.26	Umsatzsteuer im Außenhandelsgeschäft	Dresden
28.09.26	Incoterms® 2020 und deren Verwendung in der Praxis	Freiberg
05.–06.10.26	Exportpraxis Kompakt	Plauen
07.10.26	Internationale Lieferverträge rechtssicher gestalten	Zwickau



Foto: stock.adobe.com/Engel Drehempilot

Messen und Unternehmerreisen

Messebeteiligungen 2026		
Datum	Messe / Branchenschwerpunkte	Land / Stadt
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. – 28.08.	gamescom IKT, Software, Unterhaltungselektronik, Multimedia, Spiele, Spielwaren, Computer- und Videospiele, Computer-Hardware, Ausbildung, Weiterbildung, Fachpublikationen, Dienstleistungen	Deutschland, Köln
08.09. – 11.09.	MSP0 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

Messebeteiligungen 2026		
Datum	Messe / Branchenschwerpunkte	Land / Stadt
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, Kunststoffserzeugnisse, 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
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 Halbleiter, Elektrotechnik, Elektronik, Energiewirtschaft, Leiterplattenfertigung, SMART-Anwendungen für Automobile und IoT-Geräte, Solartechnik	Japan, Tokio

Messebeteiligungen 2027		
Datum	Messe / Branchenschwerpunkte	Land / Stadt
15.01. – 24.01.	Grüne Woche Berlin Ernährungswirtschaft, Landwirtschaft, Gartenbau, Tourismus, Gastronomie	Deutschland, Berlin
25.01. – 28.01.	World Health Expo Medizintechnik, Pharmazie, Pflege, Dentalmedizin und -technik	VAE, Dubai
02.03. – 04.03.	JEC World Verbundstoffe, Maschinen, Werkzeuge	Frankreich, Paris
07.03. – 09.03.	ProWein Weine und Spirituosen	Deutschland, Düsseldorf
09.03. – 12.03.	DSEI Germany Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, Zulieferer	Deutschland, Hannover
April	BioOst Biofachhändler von Bio-Lebensmitteln, zertifizierter Naturkosmetik und Reformwaren	Deutschland, Leipzig
26.04. – 29.04.	transport logistic Transport-Logistik: Spedition, Lkw-Transport, Güterverkehr, Seefracht, Luftfahrt	Deutschland, München
25.05. – 26.05.	PLMA Handelsmarken, Ernährungswirtschaft	Niederlande, Amsterdam
14.11. – 16.11.	ISS GUT! Gastronomen, Hoteliers und Unternehmen der Gemeinschaftsverpflegung, Ernährungshandwerk sowie aus Handel, Großhandel und auch Planer	Deutschland, Leipzig

Unternehmerreisen / Delegationsbesuche 2026		
Datum	Branchenschwerpunkte	Land
10.06. – 12.06.	IOSax.express-Kurzreise für Start-ups zum Hello Tomorrow Summit nach Amsterdam DeepTech, Start-ups	Niederlande, Amsterdam

Unternehmerreisen / Delegationsbesuche 2026		
Datum	Branchenschwerpunkte	Land
15.06. – 18.06.	Geschäftsanhaltungsreise Polen Maschinen- und Anlagenbau, Automatisierungstechnik und Robotik, 3D-Druck, Mobilität, Metallverarbeitung	Gliwice und Piekary Śląskie/Katowice in Oberschlesien, Wrocław in Niederschlesien
17.06. – 19.06.	SAXONY!visit-Delegationsbesuch in Sachsen: Leichtbau Innovative Materialien, Leichtbau	Europa, insbesondere Polen, Litauen
25.06. – 28.06.	SAXONY!visit-Delegationsbesuch in Sachsen: Kultur- & Kreativwirtschaft Kultur- und Kreativwirtschaft	Europa
3. Quartal	SAXONY!visit-Delegationsbesuch in Sachsen: KI, Software, Cybersecurity KI, Software, Cybersecurity	Österreich, Schweiz, ggf. weitere
29.08. – 05.09.	Unternehmerreise Mosambik branchenoffen	Mosambik, Maputo
31.08. – 04.09.	Clustervermarktungsreise Australien: Energie- und Umwelttechnologien, Wasserstoff branchenübergreifend, Schwerpunkt Wasserstoff und Erneuerbare Energien	Melbourne (Victoria), Adelaide (South Australia), Perth (Western Australia)
07.09. – 10.09.	Fachreise Polen: Landtechnik und landwirtschaftliche Produktion Agrar- und Ernährungswirtschaft	Niederschlesien, Oppeln, Lebuser Land
09.09. – 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 Bergbau und Bergbaunachsorge, Energie- und Umwelttechnik, Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologien	Chile, Santiago de Chile
05.10. – 08.10.	Geschäftsanhaltungsreise Italien Industriekomponenten, Maschinen- und Anlagenbauteile	Norditalien
10.10. – 17.10.	Markterkundungsreise China: Robotik Maschinen- und Anlagenbau, Robotik, Fertigungstechnologien	China
18.11. – 19.11.	IOSax.express-Kurzreise für Start-ups zur SLUSH Start-ups	Finnland, Helsinki
21.11. – 27.11.	Markterkundungsreise Philippinen Medizintechnik: Point-of-Care-Testing (POCT), Telemedizin/E-Health, Smart Hospital Solutions, Bildungsdienstleister für medizinisches Fachpersonal	Philippinen, Manila
November	Geschäftsanhaltungsreise Polen Kreislaufwirtschaft	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
30.11. – 03.12.	ISW-Clustervermarktungsreise Umwelt nach Frankreich Wassertechnik, Recycling, Messtechnik, Prüftechnik, Abwassertechnik, erneuerbare Energien, Umweltschutz	Frankreich, Paris



Länderinformationen

USA



Häufig gestellte Fragen (FAQ) zu Zöllen

Die Regelungen zu US-Zöllen sind fortlaufenden Änderungen unterworfen. Eine wichtige Informationsquelle ist die ständig aktualisierte umfassende Übersichtsseite von Germany Trade and Invest (GTAI). – Ein Blick auf die Hauptabschnitte:

- Allgemein
- Aufhebung der Zölle gemäß International Emergency Economic Powers Act (IEEPA) 1977
- Zölle gemäß Section 122 Trade Act 1974
- Zölle gemäß Section 232 Trade Expansion Act 1962
- Zölle gemäß Section 301 Trade Act 1974
- E-Commerce/de-minimis-Regelung
- Gegenmaßnahmen

c/wr, GTAI vom 30.04.2026

Zölle auf Stahl, Alu, Kupfer und Derivate

Bei den Zusatzzöllen auf Stahl, Aluminium, Kupfer und Waren daraus gab es am 6. April eine wichtige Änderung: Zölle werden immer auf den vollen Zollwert des Produkts erhoben und nicht nur – wie ursprünglich vorgesehen – auf den Metallwert. Bei vielen Derivaten liegt die Schwelle für die Erhebung der Zusatzzölle bei 15 Prozent Metallanteil.

c/wr, GTAI vom 09.04.2026

Mercosur



Handbuch zum Mercosur-Abkommen

Die GTAI hat ein Online-Handbuch zum Abkommen zwischen der Europäischen Union und den vier südamerikanischen Ländern Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay (Mercosur) für den praxisorientierten, rechtlichen Einstieg von Unternehmen veröffentlicht. – Die thematische Gliederung:

- Einführung in das Abkommen
- Abbau von Zöllen
- Ursprungsregeln und Präferenznachweise
- Beseitigung nichttarifärer Handelshemmnisse
- Dienstleistungserbringung
- Öffentliche Aufträge
- Geistiges Eigentum

c/wr, GTAI vom 30.04.2026

Russland



EU: 20. Sanktionspaket beschlossen

Im 20. Sanktionspaket der EU zur Verordnung 833/2014 sind neue Ausfuhrverbote für Sprengstoffe, Laborglasware, Hochleistungsschmierstoffe, Traktoren, sowie Additive für Schmierstoffe festgelegt worden. Neue Einfuhrverbote gibt es für Metalle, Chemikalien und Mineralien.

Der Beschluss 2026/508 schafft zudem die Grundlage für ein künftiges vollständiges Seeverkehrsverbot in Zusammenhang mit russischem Rohöl und russischen Erdölerzeugnissen. Neu ist auch die erstmalige Anwendung des Antiumgehungsinstruments. So dürfen bestimmte Waren nicht mehr nach Kirgistan geliefert werden, wie Waren der HS-Codes 8457 10 und die 8517 62. Die Regelungen gelten seit dem 23.04.2026.

c/wr GTAI vom 27.04.2026

Welt

HS-System: 2028 neue Version

Das Harmonisierte System der Warencodierungen (HS-Codes) wird zum 1.1.2028 überarbeitet. Der übliche Abstand von fünf Jahren wurde dieses Mal auf sechs Jahre verlängert. Die Änderungen umfassen unter anderem folgende Produktgruppen:

Öffentliche Gesundheit: Es gibt neue HS-Codes für Impfstoffe und andere medizinische Produkte wie beispielsweise persönliche Schutzausrüstung oder Krankenwagen. Weitere Anpassungen sollen dazu beitragen, vereinfachte Verfahren, beschleunigte Abfertigung oder Zollerleichterungen schneller und einfacher umzusetzen.

Nahrungsergänzungsmittel: Eine neue Überschrift und Anmerkungen erleichtern die Unterscheidung zwischen Lebensmitteln und pharmazeutischen Produkten.

Kunststoffabfälle: Eine Umstrukturierung unterscheidet zwischen gefährlichen, PIC-kontrollierten sowie anderen Kunststoffabfällen. Zudem wird Einwegplastik bzw. Einmalnutzung berücksichtigt.

c/wr, GTAI vom 23.04.2026

Mexiko



Importzölle angehoben

Zum 24. April hat Mexiko die Einfuhrzölle für zahlreiche Waren angehoben. Bei den betroffenen Warengruppen handelt es sich um Chemikalien, Kosmetika, Papier, Karton, Textilien, Stahl, grafische Kunst, Aluminiumwaren, Kfz-Teile, Elektromaterial, Fahrräder, Musikinstrumente und Möbel. Näheres im GTAI-Artikel.

c/wr, GTAI vom 30.04.2026

Pan-Euro-Med-Zone (PEM):

Regeln ab Januar 2026

Die Zollverwaltung hat die Fachmeldung zum Regionalen Übereinkommen aktualisiert. Sie finden dort

- Informationen zur Gültigkeit von Präferenznachweisen, die vor bzw. ab dem 1. Januar 2026 ausgestellt wurden;
- Kumulierungsmöglichkeiten ab 1. Januar 2026;
- Details zu Präferenznachweisen und Lieferantenerklärungen als Vorpapier zum Nachweis der Ursprungseigenschaft.

Zur PEM-Zone gehören folgende Länder: die Schweiz, die Europäische Union, Island, Liechtenstein, Norwegen, die Färöer-Inseln, die Türkei, Marokko, Algerien, Tunesien, Ägypten, Israel, Jordanien, Libanon, die palästinensischen Gebiete, Georgien, die Moldau, die Ukraine, Albanien, Bosnien und Herzegowina, Nordmazedonien, Montenegro, Serbien und Kosovo.

Die wichtigsten Änderungen:

- Als Ursprungsnachweis gibt es nur die Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 oder die Ursprungserklärung. Die EUR-MED entfällt.
- Die produktspezifischen Listenregeln werden vereinfacht.
- Die Werttoleranz von Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft wird von zehn auf 15 Prozent erhöht.
- Bei Verwendung des Wertkriteriums wird der zulässige Anteil an Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft von 40 auf 50 Prozent des Ab-Werk-Preises des Erzeugnisses erhöht.
- Textilien sollen die Ursprungseigenschaft anhand einer größeren Palette von Verarbeitungsschritten erlangen können.

c/wr, GTAI vom 22.04.2026

Zentralafrikanische Republik

Konformitätsbewertungen weiterhin durch SGS

Für die Konformitätsbewertungen im Rahmen der Wareneinfuhr in die Zentralafrikanische Republik ist weiterhin die Zertifizierungsgesellschaft SGS www.sgs.com zuständig. Ziel ist die Überprüfung und Bestätigung, dass die auszuführenden Produkte den geltenden nationalen und/oder internationalen Qualitäts- und Sicherheitsstandards entsprechen. Nur konforme Produkte erhalten eine Konformitätsbescheinigung (Certificate of Conformity, CoC) und können importiert werden.

c/wr, GTAI vom 18.03.2026

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.



Albanien



Metallverarbeitungsunternehmen bietet Fertigungskapazitäten **Chiffre-Nr. BOAL20260421009**

Das albanische Unternehmen ist auf maßgeschneiderte Lösungen aus Eisen und Aluminium für Wohn-, Gewerbe- und Industriebereiche spezialisiert. Unter Einsatz moderner Designs und fortschrittlicher Techniken wie dem Plasmaschneiden fertigt das Unternehmen langlebige Produkte wie Geländer, Türen, Fassaden, Pergolen und Metallkonstruktionen. Es bietet einen Komplettservice von der Beratung und Planung bis hin zur Fertigung vor Ort und der professionellen Montage und gewährleistet so hohe Qualität und maßgeschneiderte Ergebnisse für jedes Projekt.
Korresp.: engl.

Bulgarien



Vertriebspartner gesucht **Chiffre-Nr. BOBG20260324026**

Ein bulgarischer Hersteller von Hebe- und Fördertechnik mit langjähriger Erfahrung im Bereich industrieller Lösungen bietet ein breites Sortiment an Krankomponenten und -systemen an und sucht internationale Partner für den Vertrieb und die industrielle Zusammenarbeit, um seine Marktpräsenz auszubauen.
Korresp.: engl.

Dänemark



Fertigungspartner für Hängezelte gesucht Chiffre-Nr. BRDK20260409002

Eine dänische Outdoor-Marke, die sich auf funktionelle und zuverlässige Outdoor-Ausrüstung spezialisiert hat, sucht einen Hersteller, der Hängezelte (Baumzelte) für die nordischen Wetterbedingungen produzieren kann. Der Partner sollte die Produktentwicklung, das Prototyping und die skalierbare Produktion unterstützen und die relevanten Sicherheits- und Qualitätsstandards erfüllen.

Korresp.: engl.

Hersteller von Inhaltsstoffen für Sporternährungsprodukte gesucht Chiffre-Nr. BRDK20260413029

Das dänische Unternehmen entwickelt und vertreibt Sporternährungsprodukte wie Energieriegel und -gels. Um die Produktion und Produktentwicklung weiter auszubauen, benötigt es eine stabile Versorgung mit verschiedenen Zutaten und sucht daher nach Lieferanten in diesem Bereich. Gesucht werden Hersteller verschiedener Inhaltsstoffe in hochreiner Pulverform: L-Glycin, L-Tryptophan, L-Theanin, Magnesiumglycinat, Zink, Vitamin B6 und Vitamin B12. Die Inhaltsstoffe werden in Sporternährungsprodukten für Profisportler eingesetzt, weshalb das Unternehmen höchste Ansprüche an Qualität und Reinheit stellt.

Korresp.: engl.

Hersteller von Laken aus Polyester-Satin gesucht Chiffre-Nr. BRDK20260414016

Ein dänisches KMU, das im Bereich Produkte zur Unterstützung von Müttern und Schwangeren tätig ist, sucht einen internationalen Partner aus der Textilindustrie für die Herstellung eines schlauchförmigen Satin-Gleitlakens, das den Nutzern hilft, sich im Bett mit geringerer Belastung zu drehen. Erforderlich ist die Herstellung aus glattem Polyester-Satin (oder einer vergleichbaren, seidenähnlichen Qualität) unter nachweislich guten Arbeitsbedingungen und vorzugsweise mit anerkannten Sozial- und Compliance-Zertifizierungen. Die Zusammenarbeit ist im Rahmen eines langfristigen Lieferantenvertrags vorgesehen.

Korresp.: engl.

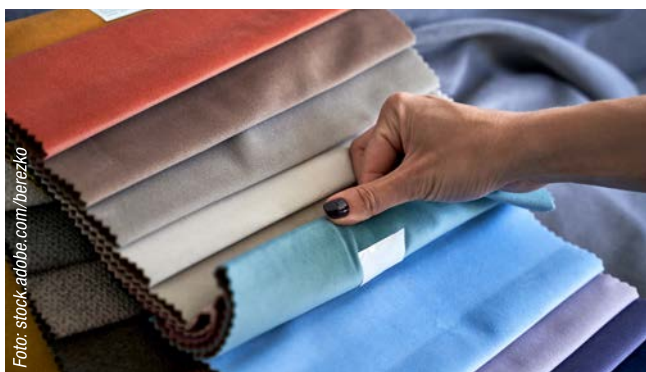


Foto: stock.adobe.com/beretko

Frankreich



Lieferant von gebrauchten EV-Batteriemodulen gesucht Chiffre-Nr. BRFR20260410024

Das Unternehmen montiert gebrauchte Elektrofahrzeug-Batteriemodule zu stationären Speichern (100 kWh – 3 MWh) und sucht Lieferanten gebrauchter Batteriemodule mit einem Zustand von mindestens 80 %. Die Module werden gesammelt, unabhängig geprüft und zu zertifizierten Speichersystemen für den Eigenverbrauch von Solarstrom, die Netzflexibilität und den Energiehandel zusammengebaut.

Korresp.: engl.

Vertriebspartner für Audiosysteme gesucht Chiffre-Nr. BOFR20260309007

Ein französisches Unternehmen, das sich auf innovative Audiosysteme spezialisiert hat, sucht Vertriebspartner in Deutschland. Das Unternehmen mit Sitz in der Region Auvergne-Rhône-Alpes entwickelt seit 1988 Audioprodukte, bei denen traditionelle Komponenten, innovative Technologien und akustisches Know-how kombiniert werden, um Produkte herzustellen, die hervorragend klingen und ansprechend aussehen. Die Röhrenverstärker und Lautsprecher des Unternehmens werden ebenso wie die digitalen Audio-Wandler (DAC) vollständig in Frankreich hergestellt. Die Metallteile werden in Frankreich gefertigt und die Netz- und Ausgangstransformatoren werden nach den Spezifikationen des Unternehmens gewickelt. Die Verstärker werden in Grenoble montiert.

Korresp.: engl.

Portugal



Hersteller von gebogenen Blechen gesucht Chiffre-Nr. BRPT20260416010

Ein portugiesisches Unternehmen, das auf Rehabilitationstechnologien spezialisiert ist, sucht Metallpartner, die auf die Fertigung von Blechen und gebogenem Blech spezialisiert sind, um im Rahmen eines Lieferantenvertrags Bleche in die Montage eines Physiotherapiegeräts zu integrieren. Das Unternehmen beabsichtigt, einen Lieferantenvertrag abzuschließen.

Korresp.: engl.



Foto: stock.adobe.com/syatami

End-to-End-Produktentwicklung angeboten Chiffre-Nr. TOPT20260219026

Ein portugiesisches KMU, das sich auf integrierte Hardware, embedded Software und Maschinenbau für industrielle Anwendungen spezialisiert hat, bietet maßgeschneiderte End-to-End-Produktentwicklung vom Konzept bis zur Systemintegration an. Das Unternehmen sucht nach Handelsvereinbarungen mit technischer Unterstützung sowie nach Kooperationspartnern im Bereich Forschung und Entwicklung für gemeinsame Entwicklungsprojekte.
Korresp.: engl.

Rumänien



Hersteller von Induktionserwärmungsanlagen sucht Partner für Fertigungsvereinbarungen Chiffre-Nr. BOR020260420002

Ein rumänisches Unternehmen für Industrietechnik, das sich auf die Entwicklung und Lieferung von Induktionserwärmungssystemen und Automatisierungslösungen für die metallverarbeitende Industrie spezialisiert hat, bietet seine Produkte und Dienstleistungen internationalen Partnern im Rahmen von Zulieferaufträgen an. Die Systeme des Unternehmens ermöglichen präzise, energieeffiziente und wiederholbare Wärmebehandlungsprozesse, darunter Härten, Abschrecken und Glühen. Es werden Zuliefer- oder Fertigungsvereinbarungen angestrebt.
Korresp.: engl.

Schweden



Lieferanten von Silbernitrat und Silbernanodrähten gesucht Chiffre-Nr. BRSE20260407020

Das Unternehmen entwickelt energieeffiziente Materialien für Glas, das in Gebäuden, Fahrzeugen und Energiesystemen eingesetzt wird. Seine Technologie konzentriert sich auf die Reduzierung der solaren Wärmeübertragung bei gleichzeitig hoher Transparenz im sichtbaren Lichtbereich. Dadurch werden die Energieeffizienz verbessert und der Kühlbedarf gesenkt. Das Unternehmen sucht internationale Partner für die Lieferung von Silbernitrat und Silbernanodrähten, die als wichtige Rohstoffe in seinen Beschichtungsformulierungen verwendet werden.
Korresp.: engl.

Slowenien



Maschinenbauunternehmen bietet Dienstleistungen Chiffre-Nr. BOSI20260414010

Ein slowenisches Maschinenbau- und Fertigungsunternehmen bietet Produktentwicklung, Prototypenbau und CNC-Bearbeitung in kleinen bis mittleren Serien für die Automobil-, Motorrad, Industrie- und Automatisierungsbranche an. Das Unternehmen strebt langfristige Outsourcing- und Subunternehmerpartnerschaften mit Unternehmen an, die einen zuverlässigen externen Partner für Entwicklung, Validierung und Präzisionsfertigung benötigen.
Korresp.: engl.

Hersteller von Kondensatorkomponenten sucht Vertriebs- und Industriepartner Chiffre-Nr. BOSI20260422014

Ein slowenisches mittelständisches Fertigungsunternehmen, das sich auf elektrische Verbindungskomponenten, Kondensatorbauteile, Salzbad-Nitrocarburierung, Kunststoffspritzguss und Metallstanzeile spezialisiert hat, bietet eine langfristige Zusammenarbeit mit Händlern, Handelsvertretern und industriellen Anwendern an. Das Unternehmen bietet zertifizierte Produktion nach europäischen Standards, flexible Kleinserienfertigung und kundenspezifische Entwicklung.
Korresp.: engl.

Spanien



Hersteller von Kunststoffrohren für Heiz- und Kühlungssysteme sucht Vertriebspartner Chiffre-Nr. BOES20260420009

Spanischer Hersteller, spezialisiert auf flexible Kunststoffrohrsysteme unter Eigenmarke für Sanitärinstallationen, Fußbodenheizungs- und -kühlungssysteme, Gasleitungen, Wasseraufbereitung und geothermische Kreisläufe, sucht Vertriebspartner in Europa. Das Unternehmen bietet maßgeschneiderte Fertigungslösungen und ein breites Produktsortiment, darunter Rohre aus vernetztem Polyethylen, Hochtemperatur-Polyethylenrohre, mehrschichtige Verbundrohre, Wellrohre und vorisolierte Rohre sowie fortschrittliche Fittingsysteme, Fußbodenheizungs- und HLK-Komponenten.
Korresp.: engl.



Foto: stock.adobe.com/alotofpeople

Tschechien



Hersteller von Agility-Trainingszubehör für Hunde sucht Vertriebspartner

Chiffre-Nr. BOCZ20260417012

Ein tschechischer Hersteller von hochwertigen Agility-Tunneln, Befestigungssäcken und ausgewählten Trainingshindernissen für Hunde sucht spezialisierte Vertriebspartner und Einzelhandelspartner. Das Unternehmen richtet sich an Partner mit etablierten Kontakten zu Agility-Vereinen, professionellen Trainern und Veranstaltungsorganisationspartnern. Ziel der Zusammenarbeit sind langfristige Handelsvereinbarungen über langlebige, sicherheitsorientierte Produkte, die für den regelmäßigen Einsatz im Training und bei Wettkämpfen geeignet sind.

Korresp.: engl.

Hersteller von Transport- und Schutzhüllen bietet Fertigungskapazitäten

Chiffre-Nr. BOCZ20260413028

Ein tschechischer Hersteller von maßgeschneiderten industriellen Textil- und PVC-Produkten bietet Verpackungs-, Transport- und Schutzhüllen, Filter- und Abfallbeutel sowie spezielle genähte Teile nach Kundenspezifikation an. Das Unternehmen sucht direkte Industriekunden und OEMs für eine langfristige Zusammenarbeit im Rahmen von Handels-, Lieferanten- und Outsourcing-Verträgen.

Korresp.: engl.

Türkei



Heizungssysteme – maßgeschneiderte Fertigungs- und projektbezogene Lösungen angeboten

Chiffre-Nr. BOTR20260416018

Ein türkisches Ingenieurbüro mit mehr als 20 Jahren Erfahrung ist im Bereich der Herstellung von Heizungssystemen und -anlagen tätig, einschließlich Zentralheizungslösungen und zugehöriger Komponenten. Es bietet ein umfassendes Leistungsspektrum, darunter die kundenspezifische Herstellung von Fertig- und Halbfertigprodukten, Produktdesign, Beschaffung von Komponenten, Beratung zu Produktionslinien sowie das durchgängige Projektmanagement. Mit seinem fundierten technischen Fachwissen und seinem ingenieurwissenschaftlichen Hintergrund unterstützt es Industriekunden bei der Optimierung ihrer Produktionsprozesse und der Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen auf der Grundlage spezifischer Projektanforderungen.

Korresp.: engl.

Ungarn



Lieferant von Besen sucht Vertriebs- und Einzelhandelspartner

Chiffre-Nr. BOHU20260414027

Das Unternehmen ist ein in Ungarn ansässiger Großhandelslieferant und Exporteur von Besen aus natürlichem Sorghum, das ein breites Sortiment für den privaten, industriellen und gewerblichen Gebrauch anbietet. Die Besen sind hochwertig, langlebig und umweltfreundlich und in verschiedenen Größen und Ausführungen erhältlich, sodass sie für vielfältige Anwendungsbereiche geeignet sind. Das Unternehmen sucht im Rahmen einer Lieferantenvereinbarung nach Vertriebspartnern und Einzelhandelspartnern in ganz Europa.

Korresp.: engl.

Usbekistan



Vertriebspartner für pflanzlichen Rohstoff gesucht

Chiffre-Nr. L/2026-01

Ein usbekisches Produktionsunternehmen ist auf den Anbau und die Verarbeitung von organischer Ferula Asafoetida (Asant) spezialisiert – einem pflanzlichen Rohstoff, der in folgenden Bereichen eine Anwendung findet:

- Gewürzproduktion
- vegetarische Produkte
- funktionelle Inhaltsstoffe für Nahrungsergänzungsmittel
- ätherische Öle
- Hautpflege
- Phytotherapie
- Immunpräparate
- entzündungshemmende Komponenten

Das Unternehmen bietet hochwertige organische Produkte, stabile und transparente Lieferungen direkt vom Hersteller, die Möglichkeit von Lieferungen sowohl kleiner als auch großer Mengen, vollständige Exportbereitschaft, einschließlich der Verfügbarkeit erforderlicher Zertifikate und Laborprüfungen.

Das Unternehmen sucht zuverlässige Partner in Deutschland für eine langfristige Zusammenarbeit und den Ausbau von Exportlieferungen.

Besonders interessant sind Lieferungen von Rohstoffen und Halbfabrikaten (Harz, Granulat, Globuli, Pulver) zur Verwendung in der Lebensmittelindustrie (Gewürzherstellung), der pharmazeutischen sowie der kosmetischen Industrie.

Verschiedene Formen der Zusammenarbeit – von Pilotlieferungen bis hin zum Aufbau langfristiger Partnerschaften – sind möglich.

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 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:

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

Enterprise Europe Network:

Nikola Loske -1245

in Freiberg

Halsbrücker Straße 34, 09599 Freiberg
(Einwahl: 03731 79865-Durchwahl)

Bescheinigungsdienst:

Silke Brunn -5250

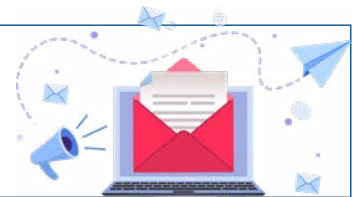
Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH

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.



Grafik: stock.adobe.com/kornelka

Impressum

Herausgeber:

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

Verantwortlich:

Manuela Gogsch Telefon: 0351 2802-120

Geschäftsführerin Industrie und Außenwirtschaft/IHK Dresden

Mario Bauer Telefon: 0341 1267-1112

Geschäftsführer Dienstleistungen/IHK zu Leipzig

Martin Witschaß Telefon: 0371 6900-1200

Geschäftsführer Standortpolitik/IHK Chemnitz

Thomas Horn Telefon: 0351 2138-100

Geschäftsführer/Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH

Chefredaktion:

Michael Matthes Telefon: 0351 2802-233

E-Mail: matthes.michael@dresden.ihk.de

Redakteure:

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

Anzeigenberatung:

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: © stock.adobe.com/Firefly

© 2026