

# Außenwirtschafts- Nachrichten



Länder und Märkte

## Indien – der Riese, der nie schlief?

Seite 6

*Im Blickpunkt*

**Deutsche Unternehmen im Ausland  
verhalten optimistisch**

Seite 1

*Sachsen global*

**Beauftragte der WFS unterstützen  
sächsische Unternehmen**

Seite 3

*Sächsische Unternehmer in der Welt*

**VON ARDENNE GmbH**

Seite 23



## Webinar-Reihe Das Lieferkettengesetz in der Praxis

Nachhaltiges Lieferkettenmanagement –  
Sinn, Notwendigkeit und praktische Umsetzung

### Die IHK informiert: Nachhaltiges Lieferkettenmanagement

Die Gestaltung von fairen und umweltgerechten Lieferketten ist eine der größten Herausforderungen im Nachhaltigkeitsmanagement. Nicht nur das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, sondern auch das geplante EU-Lieferkettengesetz oder die EU-Taxonomie beinhalten strikte Vorgaben, die es im unternehmerischen Alltag zu beachten gilt. Neben großen Unternehmen sollten sich auch kleine und mittlere Unternehmen mit einem nachhaltigen Lieferkettenmanagement beschäftigen. Es ist wichtig, die geltenden Anforderungen zu verstehen und die entsprechenden Prozesse vorzubereiten.

Die kostenfreie IHK-Webinar-Reihe richtet sich an Geschäftsführer und Mitarbeiter in den Unternehmensbereichen Einkauf, Beschaffung, Vertrieb, Recht und Versand und informiert zu allen Stufen der Nachhaltigkeit in der Lieferkette.

Für eine Teilnahme ist eine Anmeldung erforderlich. Sie erhalten rechtzeitig vor Veranstaltungsbeginn Ihre Zugangsdaten zum Online-Angebot.

#### Ansprechpartner:

Tobias Runte

☎ 0351 2802-184

@ runte.tobias@dresden.ihk.de

➔ [dresden.ihk.de/international](https://dresden.ihk.de/international)

28.03.2023

10:00 – 11:00 Uhr

#### Gut vorbereitet: Nachhaltigkeit in der Lieferkette

- Nutzen einer nachhaltigen Lieferkette
- Aufbau und Bedeutung für Unternehmen
- Vorteile einer nachhaltigen Lieferkette bei der Umsetzung des LkSG

➔ [Weitere Informationen](#)

08.05.2023

10:00 – 11:30 Uhr

#### Praktisch umgesetzt: Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz

- Sorgfaltspflichten im Unternehmen
- Lieferketten rechtssicher umsetzen
- Praktische Tools für die Umsetzung

➔ [Weitere Informationen](#)

31.05.2023

10:00 – 11:30 Uhr

#### Tools und Instrumente für das Risikomanagement in der Lieferkette

- Informationen zu Unterstützungsangeboten
- Tools zur Risikoanalyse und -bewertung entlang der Lieferkette
- Umsetzung eines nachhaltigen Lieferkettenmanagements

➔ [Weitere Informationen](#)

20.06.2023

10:00 – 11:30 Uhr

#### Lieferkettengesetz und BAFA: Praxisnah kontrolliert?

- Überblick zum Lieferkettengesetz
- Berichtspflichten im Unternehmen
- Erfahrungsbericht aus der Praxis

➔ [Weitere Informationen](#)

SAVE THE DATE!

13.09.2023

10:00 – 16:00 Uhr

#### Mitteldeutscher Exporttag | IHK Erfurt

- Welttrends – Routen, Ressourcen, Recruiting

➔ [Weitere Informationen](#)

Eine Initiative der:



In Kooperation mit:



Gemeinsam Wirtschaft stärken

## Deutsche Unternehmen im Ausland verhalten optimistisch

Die deutschen Unternehmen blicken an ihren internationalen Standorten positiver in die Zukunft als noch im Herbst 2022 – aber mit sehr gedämpftem Optimismus. Statt eines kraftvollen Aufschwungs, der nach drei weltweiten Krisenjahren zu erwarten gewesen wäre, weht nur ein laues konjunkturelles Lüftchen. Das zeigen die Auswertungen des aktuellen AHK World Business Outlook.

Wie aus der Umfrage der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) unter 5.100 Mitgliedsunternehmen der

deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) hervorgeht, weht nur ein laues konjunkturelles Lüftchen, wo nach drei weltweiten Krisenjahren ein kraftvoller Aufschwung zu erwarten gewesen wäre.

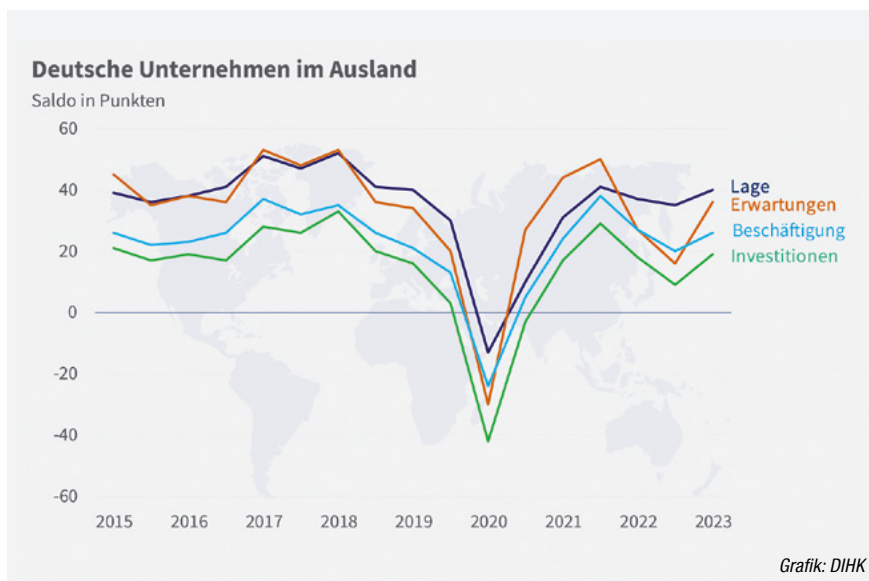
Mit Blick auf die Konjunktorentwicklung an ihren jeweiligen internationalen Standorten halten sich die Unternehmen, die für die kommenden zwölf Monaten ein Plus erwarten (28 Prozent), und die, die mit einem Minus rechnen (27 Prozent), in etwa die Waage.

*„Zwar hat sich der Anteil der Optimisten damit um 11 Prozentpunkte gegenüber der Vorumfrage erhöht und der Anteil der Pessimisten um 20 Prozentpunkte verringert, die Erwartungen bleiben aber insgesamt sehr verhalten. Von einem echten Boom ist meilenweit nichts zu sehen.“*

*Volker Treier*

### Perspektiven in China unsicher

Nach dem Ende der Null-Covid-Politik rechnen etwa in China 40 Prozent der dort aktiven deutschen Unternehmen mit einem kräftigen Aufschwung in den kommenden zwölf Monaten, 19 Prozent dagegen mit einer schwächeren Konjunktorentwicklung. Ihre aktuelle Geschäftslage bewerten dort 29 Prozent der Betriebe als gut und 22 Prozent als schlecht. Das ist unter dem Strich sogar eine pessimistischere Lagebeurteilung als noch im Herbst, zum Zeitpunkt der Vorumfrage (32 Prozent gut, 18 Prozent schlecht). Die Unsicherheit über die wirtschaftliche Entwicklung nach dem Ende der Null-Covid-Politik beeinflusst die aktuelle Stimmung der Unternehmen noch negativ.



- 1 » Im Blickpunkt
- 3 » Sachsen global
- 6 » Länder und Märkte
- 8 » Markt- und Länderveranstaltungen

- 9 » Messen und Messereisen
- 13 » Zoll- und Außenwirtschaftsrecht
- 15 » Fort- und Weiterbildung
- 18 » Geschäftsverbindungen

- 21 » Außenwirtschaftspraxis
- 23 » Sächsische Unternehmer in der Welt
- 24 » Impressum | Ansprechpartner

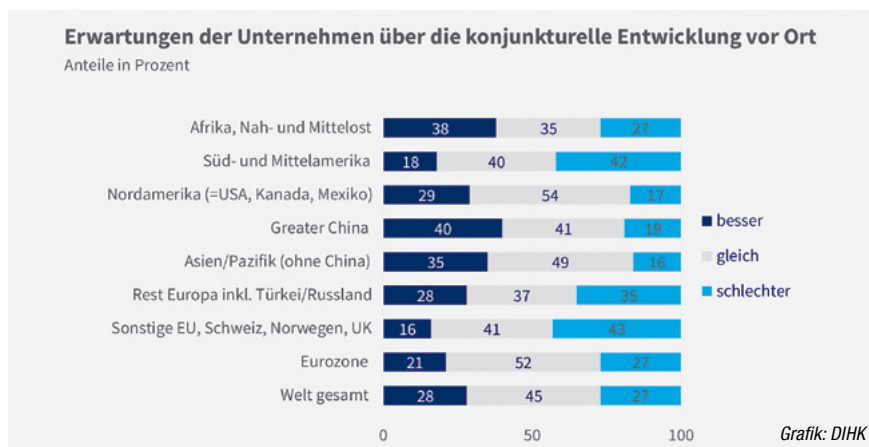
„Unwägbarkeiten um die zukünftigen Handelsbeziehungen zu China belasten auch unsere Unternehmen vor Ort“, so Treier. „Die Diskussion über Decoupling, also das Loslösen vom chinesischen Markt, liegt wie Mehltau über dem China-Geschäft der dort aktiven Betriebe.“

## Aber positive Aussichten in Amerika

In den USA gehen die Unternehmen überwiegend von einer positiven Wirtschaftsentwicklung im laufenden Jahr aus. Lediglich in Mittel- und Südamerika stellen sich die dort vertretenen deutschen Betriebe auf eine schlechtere Konjunktur ein als noch im Herbst. Entsprechend haben sich dort auch die eigenen guten Geschäftserwartungen deutscher Unternehmen im Vergleich zum Herbst etwas abgeschwächt, bleiben aber unterm Strich im positiven Bereich. In Europa hingegen überwiegen noch immer die Pessimisten.

Gründe für die insgesamt lediglich gedämpfte Zuversicht der Unternehmen liegen in strukturellen Herausforderungen wie den geopolitischen Unsicherheiten und einem durch steigende Zinsen schwierigen finanziellen Umfeld. Das zeigt sich etwa in den mittelfristigen geopolitischen Herausforderungen und den zahlreichen Geschäftsrisiken, etwa dem Finanzierungsrisiko (von 25 Prozent der Befragten genannt).

Insbesondere der Fachkräftemangel entwickelt sich allerdings immer mehr



zum Flaschenhals. 40 Prozent der Unternehmen machen sich Sorgen darüber, dass sie an ihren Standorten nicht genügend qualifizierte Arbeitskräfte bekommen – so viele wie noch nie in der Umfrage. Auch die Arbeitskosten steigen an, 34 Prozent der Unternehmen sehen darin ein Risiko.

Es gibt aber auch positive Entwicklungen. Die Lieferketten stabilisieren sich; nur noch 24 Prozent der Unternehmen betrachten Störungen in der Lieferkette als Risiko für ihre geschäftliche Entwicklung. Der Druck bei den Energiepreisen hat im Vergleich zur Vorumfrage nachgelassen, auch wenn 35 Prozent der Betriebe darin immer noch ein Geschäftsrisiko sehen. In Europa gehört dies noch zu den Top-Risiken.

## Geschäftslage und -erwartungen aufgeheitert

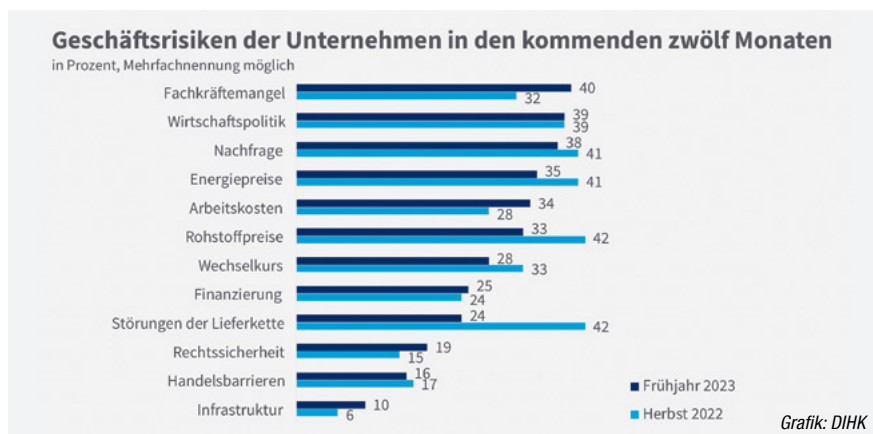
Auch die Geschäftslage bewegt sich konstant im positiven Bereich, was unter

anderem auf nachlassende Lieferkettenstörungen und gesunkene Energiepreise zurückzuführen ist. Im Frühjahr 2023 bewerteten 50 Prozent der Unternehmen ihre Geschäftslage als gut und 40 Prozent als befriedigend. Lediglich 10 Prozent berichten von einer schlechten Geschäftslage.

Zudem rechnen 47 Prozent der Unternehmen für die kommenden zwölf Monate mit besseren Geschäften am jeweiligen Standort (Herbst 2022: 37 Prozent). Demgegenüber erwarten nur noch 11 Prozent im gleichen Zeitraum eine Verschlechterung ihrer Geschäfte vor Ort (Herbst 2022: 21 Prozent).

„Die Zahl der Pessimisten ist damit um zehn Prozentpunkte runter, und die Zahl der Optimisten hat sich zugleich um zehn Punkte erhöht“, sagt DIHK-Außenwirtschaftschef Volker Treier. „Noch können die Unternehmen also mit den Herausforderungen umgehen. Damit sie diese weiter meistern können, brauchen die Unternehmen ermutigende politische Rahmenbedingungen. Dazu gehört der Abschluss von Handelsabkommen, wie etwa mit dem Mercosur.“

Sie finden die Gesamtumfrage hier zum Download:



## Beauftragte der WFS unterstützen sächsische Unternehmen bei der Internationalisierung

Für die sächsische Wirtschaft sind Außenwirtschaft und Internationalisierung von großer Bedeutung. Im vergangenen Jahr konnte Sachsen auch unter Berücksichtigung gestiegener Exportpreise seine Ausfuhren nochmals steigern. Insgesamt wurden Waren im Gesamtwert von 52,7 Mrd. Euro exportiert – vor allem nach China, in die USA und die Nachbarländer Tschechien und Polen. Trotz der guten Zahlen ist das Exportpotenzial der sächsischen Wirtschaft längst noch nicht ausgeschöpft, auch wenn mittlerweile mehr als jeder dritte Euro im Ausland verdient wird.

Chancen und Möglichkeiten in diesem Bereich aufzuzeigen und für den Einstieg ins internationale Geschäft zu werben, ist deshalb eine kontinuierliche Aufgabe der Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH (WFS) und der weiteren AWIS-Partner. In diesem Jahr stehen mehr als 100 außenwirtschaftliche Aktivitäten für rund 40 Länder auf der Agenda, so u. a. Informations- und Beratungsangebote, Unternehmer- und Delegationsreisen sowie Gemeinschaftsbeteiligungen auf internationalen Messen.

Eine weitere wichtige Säule der Außenwirtschaftsförderung der WFS sind internationale Beauftragte und Partner für einzelne Länder, die die sächsischen Unternehmen bereits seit vielen Jahren direkt vor Ort unterstützen. Die Beauftragten haben vor allem folgende Aufgaben:

- Kostenfreie Erst-Beratung zu Fragen von Absatz-, Beschaffungs- und Kooperationsmöglichkeiten auf dem jeweiligen Markt, wie jüngst während der diesjährigen Außenwirtschaftstour Sachsen,
- Aufbau, Pflege und Vermittlung von Kontakten zwischen regionalen und sächsischen Unternehmen,
- Pflege der Zusammenarbeit mit Behörden und Organisationen vor Ort,

- Vermittlung von Informationen über den Wirtschaftsstandort Sachsen und zu möglichen Investitionen im Freistaat,
- Betreuung von sächsischen Delegationen vor Ort und Unterstützung bei der Umsetzung von sonstigen außenwirtschaftlichen Aktivitäten der WFS.

### Polen und Tschechien: Aufstieg zu TOP 5-Handelspartnern

Die sächsischen Exporte nach Polen und Tschechien sind in den letzten Jahren stark gestiegen. Mittlerweile gehören die beiden Nachbarländer zu den TOP 5-Handelspartnern für Sachsen. Beide Staaten gelten als dynamische Wirtschaftsregionen innerhalb der EU und weisen eine ähnliche Branchenstruktur wie Sachsen auf. Beschaffungspotenziale für sächsische Unternehmen bestehen insbesondere in den Bereichen Metallbearbeitung, Kunststoffverarbeitung, IT-Dienstleistungen sowie der Verpackungsindustrie. Währenddessen sind auf dem polnischen und dem tschechischen Markt vor allem deutsche Anbieter von Lösungen für E-Commerce, Logistik, IT-Sicherheit, (Tele-)Medizin sowie Advanced Manufacturing, Automatisierung und Digitalisierung gefragt. In Tschechien gibt es zudem Kooperationsmöglichkeiten und Absatzchancen im Bereich der medizinischen und technischen Textilien, die Anfang Mai im Rahmen des Forums health.textil cross border unter dem Fokus „Smart Textiles in der Medizin“ ausgelotet wurden.

Das Marktpotenzial unterstreichen zudem die verschiedenen vorgesehenen Veranstaltungen in den beiden Ländern. Genannt seien hier u. a. die geplanten Messeauftritte auf der TRAKO in Danzig (19. bis 22. September 2023), der Warsaw Industry Week (24. bis 26. Oktober 2023), der MSV Brunn

(10. bis 13. Oktober 2023) sowie das Jahresprojekt Tschechien zur Kultur- und Kreativwirtschaft.

Beauftragte der WFS für Polen ist Frau Anna Sikorska und für die Tschechien Frau Lucie Paulíčková von der Deutsch-Tschechischen Industrie- und Handelskammer. Beide sind bereits seit vielen Jahren für die WFS aktiv und bringen langjährige Erfahrung in der Unterstützung und Begleitung sächsischer Unternehmen mit.

### Slowakei und Ungarn: Nähere Märkte mit Potenzial

Die Slowakei ist ein relativ hoch industrialisiertes und stark exportorientiertes Land. Der industrielle Schwerpunkt liegt in der breit gefächerten Automobilbranche sowie in den Bereichen Elektronik, Metallbearbeitung und Maschinenbau. Über 60 Prozent ihrer Importe bezieht die Slowakei aus anderen EU-Mitgliedstaaten. Bedeutendste Handelsgüter sind dabei Maschinen und Anlagen, Fahrzeuge, Datenverarbeitungsgeräte, Elektronik, Metallerzeugnisse und chemische Produkte sowie Dienstleistungen. Zuletzt gab es Ende März eine Learning Journey „Kreislaufwirtschaft“ der WFS mit dem Schwerpunkt IT- und Textilrecycling nach Bratislava. Ein Gegenbesuch in Sachsen ist bereits in Planung, den Frau Jana Farkašová von der Deutsch-Slowakischen Industrie- und Handelskammer als Beauftragte der WFS mit organisiert.

Ungarn verfügt über eine recht moderne Wirtschaft mit einem hohen Anteil des Industriesektors an der Bruttowertschöpfung. Im verarbeitenden Gewerbe dominieren der Fahrzeugbau, die elektronische Industrie und die Lebensmittelindustrie. Rund drei Viertel der produzierten Industriegüter werden exportiert. Dabei sind die Ver-

flechtungen mit der europäischen und vor allem der deutschen Wirtschaft sehr eng. Kontakte zu ungarischen Geschäftspartnern konnten sächsische Unternehmen kürzlich im Rahmen des „Internationalen Kooperationsforums“ der WFS auf dem Messtrio Intec/Z/GrindTec in Leipzig knüpfen. Bei der Vertiefung der Kontakte unterstützt Frau Ilona Balogh mit ihrem Team der Deutsch-Ungarischen Industrie- und Handelskammer gern.

## Großbritannien: Attraktive Geschäftschancen trotz Brexit

Seit dem EU-Austritt ist der Zugang zum britischen Markt schwieriger geworden. Er bietet jedoch nach wie vor attraktive Geschäftschancen, zumal das Land weiterhin zu den Top-5 der sächsischen Exportpartner zählt. Dabei machen Erzeugnisse des Kraftfahrzeug- und Maschinenbaus sowie elektrotechnische Erzeugnisse und Waren aus Kunststoffen über 80 Prozent der sächsischen Ausfuhren aus. Konkrete Geschäftsoptionen im Land bieten z. B. der stark wachsende Offshore-Windenergiesektor, mit dem auch die Grundlage für eine Wasserstoffwirtschaft geschaffen werden soll, die nicht nur grün, sondern auf der Basis einer stark wachsenden Chemiein-

dustrie auch blau ist. Milliardeninvestitionen fließen außerdem in große Infrastrukturprojekte, vor allem in das Schienennetz und das Gesundheitswesen. Vor diesem Hintergrund hat die WFS seit diesem Jahr mit Herrn Nick Watson einen Beauftragten für Großbritannien und plant im Sommer einen Wirtschaftsdialog „Doing Business in the United Kingdom“. Dort besteht die Möglichkeit, sich direkt mit dem Beauftragten zu eigenen Chancen auf diesem Markt auszutauschen und Ansätze für weitere Unterstützungsaktivitäten im zweiten Halbjahr zu diskutieren. Zudem wird Ende Oktober im Rahmen eines „SAXONY!visit“-Projekts eine britische Delegation zum Thema Wasserstofftechnologien erwartet.

## Ukraine, Kaukasus, Zentralasien: Vertiefung der Kontakte

Für diese Region ist Herr Lutz Reinhardt Ansprechpartner für sächsische Firmen. Durch den russischen Angriffskrieg sind derzeit Projekte in der Ukraine kaum umsetzbar. Ein wichtiges Signal an die Ukraine war die Beteiligung Sachsens Mitte Februar an der „ReBuild Ukraine“ in Warschau. Sie unterstrich die Bereitschaft der internationalen Partner für die Unterstützung des Wiederaufbaus und leg-

te den Fokus auf Wiederaufbau- und Investitionsprojekte in den Bereichen Infrastruktur sowie Industrie- und Wohnungsbau. Anfang Juli wird eine ukrainische Delegation zum Thema Ökologischer Landbau und Ökologische Lebensmittelproduktion in Sachsen erwartet.

Zudem will die WFS ihre Kontakte nach Zentralasien vertiefen. Dazu ist im 2. Halbjahr eine Markterkundungsreise mit dem Fokus Maschinenbau geplant, die das Potenzial für die Zusammenarbeit in Süd- und Zentralkasachstan erkunden soll. Zu Markt- und Kooperationspotenzialen im kaspischen Raum informierten sich Ende Mai bereits Teilnehmer einer Unternehmerreise nach Aserbaidschan, die u. a. die Caspian Oil & Gas und Caspian Power besuchten.

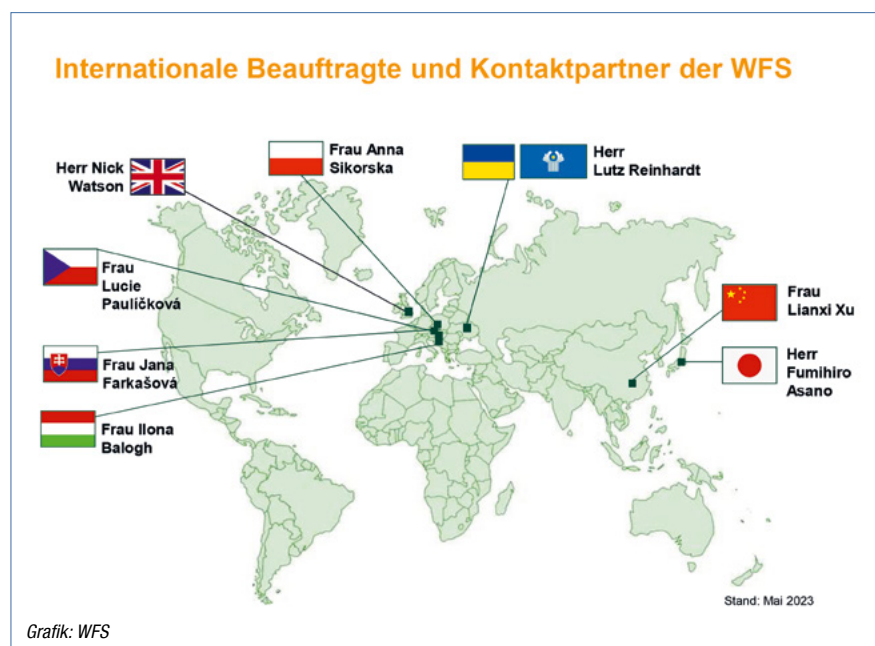
## China: Sachsens wichtigster Exportmarkt

China ist seit vielen Jahren Sachsens wichtigster Exportpartner. Trotz teilweise schwieriger Rahmenbedingungen bleibt das Potenzial für Aktivitäten auf diesem Markt groß. Sachsen hat seit 2007 eine Regionalpartnerschaft mit der Provinz Hubei, die als besonders dynamische Wachstumsregion Chinas gilt. Die Hauptstadt Wuhan ist als Handelszentrum an der Kreuzung großer Handelsrouten und Industriezentrum vor allem für die Automobilindustrie, Elektrotechnik, Optik und Maschinenbau, Stahl- und Textilindustrie von Bedeutung. Hier ist Frau Lianxi Xu die Kontaktpartnerin der WFS vor Ort.

Die Anknüpfungspunkte für Zusammenarbeit und Kooperationen sind vielfältig. Ende letzten Jahres gab es z. B. einen virtuellen Erfahrungsaustausch zum Thema neue Energien und vernetzte, intelligente Fahrzeuge.

## Japan: Innovative Technologien im Fokus

Japan gehört zu den größten Volkswirtschaften weltweit und verfügt über



eine breit aufgestellte, technologisch hoch entwickelte und exportorientierte Wirtschaftsstruktur. Für Sachsen ist Japan ein wichtiger Handelspartner, mit dem seit Jahren enge wirtschaftliche Beziehungen bestehen, da Qualität und hohe technologische Ansprüche in beiden Ländern sehr geschätzt werden. Für die WFS hat die sächsisch-japanische Zusammenarbeit eine lange Tradition und hohe Relevanz. Bereits seit 1993 gibt es einen eigenen Beauftragten der WFS für Japan. Seit 2021 ist dies Herr Fumihito Asano.

In diesem Jahr plant die WFS einen „Sachsen live“-Gemeinschaftsstand auf der Medical Japan (11. bis 13. Oktober 2023) in Tokio. Die Messe deckt das gesamte Spektrum der Medizintechnik- und Gesundheitsbranche ab und ist somit die ideale Plattform, um relevante Entscheider zu treffen, in

den Markt einzusteigen oder das eigene Japan-Geschäft weiter auszubauen.

Im Auftrag von Germany Trade & Invest (GTAI) organisiert die WFS zudem Ende November 2023 eine Clustervermarktungsreise auf dem Feld der Robotik und Automatisierungstechnik nach Japan. Neben Unternehmensbesuchen, Gesprächen und Networking mit potenziellen Geschäfts- und Kooperationspartnern in Japan wird die Unternehmerdelegation auch die weltweit größte Roboterexposition IREX in Tokio besuchen.

Regelmäßig werden ausgewählte Aktivitäten auch von politischer Seite flankiert. So ist für Mitte September 2023 eine Delegationsreise unter Leitung von Wirtschaftsminister Martin Dulig nach Japan und Südkorea geplant. Neben den Metropolen Tokio und Seoul sollen weitere Stationen bereist werden, um

sich mit lokalen Partnern zu aktuellen Wirtschaftstrends auszutauschen und für die mitreisenden Unternehmen und Einrichtungen Kontakte auf- und auszubauen.

Eine Übersicht der Beauftragten und Partner der WFS mit den jeweiligen Kontaktdaten finden Sie unter folgendem Link: [www.standort-sachsen.de](http://www.standort-sachsen.de)  
> Exportieren und Märkte erschließen  
> Unser Service > Unsere Partner

Einen Überblick zu aktuellen Projekten und Terminen finden Sie in unserem Veranstaltungskalender: [www.standort-sachsen.de/veranstaltungen](http://www.standort-sachsen.de/veranstaltungen)

Bleiben Sie auf dem Laufenden und abonnieren Sie den 14-täglichen Newsletter der WFS unter: [www.standort-sachsen.de/newsletter](http://www.standort-sachsen.de/newsletter)

Sandra Lange



## Veranstaltungskalender Wirtschaft

Suchen und finden Sie online  
Veranstaltungen der  
Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH  
und ihrer Partner.



[www.standort-sachsen.de/veranstaltungen](http://www.standort-sachsen.de/veranstaltungen)

Anzeige

rechtsanwalt



dr.axelschober

## Die Kanzlei für Ihr internationales Geschäft

- ↳ **Spezialisierte juristische Dienstleistungen**  
Vertragsgestaltung, Verhandlungsführung,  
Rechtsstreitigkeiten, Schiedsgerichtsbarkeit
- ↳ **Specialized Legal Services**  
Drafting, Negotiation, Litigation, Arbitration
- ↳ **Services Juridiques Spécialisés**  
Contrats, Négociations, Litiges, Arbitrage

Dr. jur. Axel Schober

+49 351 8718505 · [legal@dr-schober.de](mailto:legal@dr-schober.de)

[www.dr-schober.de](http://www.dr-schober.de)



## Indien – der Riese, der nie schlief?

Indien ist kontrastreich, vielseitig und für viele Betrachtende umfassend faszinierend. Seien es die Gegensätzlichkeiten, die in der indischen Gesellschaft leicht zu erahnen sind, die traditionsreiche Spiritualität, die vielfältigen Naturräume oder aber die beeindruckende Dynamik des wirtschaftlichen Aufstieges. In der Liste der größten Volkswirtschaften ist Indien bereits eine feste Größe in den Top 10. Eine Überholung der ehemaligen Kolonialmacht Großbritannien in dieser Rangliste ist quasi nur noch eine Frage sehr kurzer Zeit bzw. der Berechnungsmethode. Dennoch gibt es derzeit kein umfassendes Handelsabkommen zwischen der Europäischen Union (EU) und Indien. Die EU und Indien haben seit 2007 Verhandlungen über ein umfassendes Freihandelsabkommen geführt. Die Verhandlungen sind jedoch aufgrund von Meinungsverschiedenheiten in verschiedenen Bereichen, wie Marktzugang, Investitionen, geistigem Eigentum und öffentlichem Beschaffungswesen, ins Stocken geraten. Die EU und Indien haben jedoch im Jahr 2021 eine vorläufige Einigung erzielt, um ihre Handelsbeziehungen zu ver-

bessern und den Handel und Investitionen zwischen beiden Ländern zu erleichtern. Dies geschieht im Rahmen der EU-Indien Konnektivitätspartner-schaft. Es wird jedoch erwartet, dass die Verhandlungen für ein umfassendes FTA fortgesetzt werden, um langfristige Handelsbeziehungen zwischen der EU und Indien aufzubauen. So kündigte EU-Kommissionschefin Ursula von der Leyen anlässlich ihres Besuchs in Indien am 25. April 2022 an, dass die EU mit Indien wieder über ein Freihandelsabkommen sprechen wird.

Die indische Wirtschaft ist durchaus heterogen. Im Wesentlichen dominieren vier Sektoren. Der bei Weitem größte und dynamischste Sektor ist der Dienstleistungssektor, hier insbesondere Branchen wie Informationstechnologie, Telekommunikation, Banken, Versicherungen, Tourismus, Handel und Gesundheitswesen. Diese Branchen profitieren vom großen indischen Binnenmarkt und seiner wachsenden Kaufkraft. In Europa häufig in aller Munde ist auch die indische Industrie. Allem voran die Stahlproduktion, der Maschinenbau und die Automobilindustrie. Gerade die große

indische Pharmaindustrie steht vor dem Hintergrund der Verfügbarkeit und Umweltbelastung aus europäischer und deutscher Sicht immer wieder im Mittelpunkt von Diskussionen. Ebenfalls mit Umweltproblemen hat der lukrative Bergbausektor zu kämpfen. Die Ausbeutung reicher Vorkommen etwa von Bauxit (ein Aluminiumerz) und Kupfer werde auch in Zukunft mit Blick auf die prognostizierte Weltmarktlage ein attraktives Geschäftsfeld sein. Innenpolitische Diskussionen löste indes der Agrarsektor in Indien aus. Der größte Teil der Bevölkerung arbeitet in der Landwirtschaft, häufig unter widrigen Arbeitsbedingungen und am unteren Ende der Existenz. Zwar stellt die Produktion von Baumwolle, Soja oder Zuckerrohr wichtige Cash-Crops – also Kulturpflanzen, die zu (überregionalen) Verkaufs- oder Exportzwecken und somit zur vorrangigen Gewinnerzielung gepflanzt werden – dar, doch ein beträchtlicher Anteil der indischen Landwirtschaft dient der regionalen Ernährungssicherung. Auch die Subsistenzlandwirtschaft, die der Selbstversorgung dient, ist weit verbreitet. Vor diesem Hintergrund sind auch die über ein Jahr anhaltenden Massen-





proteste der Landwirte gegen ein Liberalisierungsgesetz der indischen Regierung zu verstehen, die letztlich dazu geführt haben, dass die strittigen Gesetze widerrufen wurden. Zwar ist eine Reform der indischen Landwirtschaft angezeigt, jedoch scheint die betroffene Bevölkerung einen anderen, noch auszuhandelnden Pfad beschreiten zu wollen.

Trotz der wirtschaftlichen Erfolgsgeschichte und der Wohlstandszuwächse der letzten Jahrzehnte steht die indische Wirtschaft vor einigen Herausforderungen. Ein gravierendes Beispiel ist die im Land vorhandene und weit verbreitete absolute Armut. Nach Daten des Entwicklungsprogramms der Vereinten Nationen sind 230,7 Mio. Menschen im Land von absoluter Armut betroffen. (Gemessen am Multidimensional Poverty Index) Die hiermit einhergehende Ungleichheit von Vermögen führt dazu, dass sich das immense Absatz- und Kaufkraftpotenzial des indischen Binnenmarktes noch weiter entwickeln kann und muss. Ferner stellen Arbeitslosigkeit und Bildungsmangel eine Herausforderung dar. Hierbei gilt zu beachten, dass diese Herausforderungen teils sehr ungleich in der Bevölkerung verteilt sind. Indien gilt gemeinhin als Herkunftsland vieler sehr gut

qualifizierter Fach- und Spitzenkräfte. Dies ist unbestritten, es lässt sich aber ein Bildungsgefälle im ländlichen Raum feststellen und wird teils durch kulturimmanente Faktoren verstärkt. Der negative Komplex von Unterprivilegierung in der Bildung, Arbeitslosigkeit und Armut wurde in den letzten Jahrzehnten jedoch deutlich abgebaut. Ein weiteres strukturelles Hemmnis der indischen Wirtschaft ist die Unterentwicklung der Infrastruktur. Insbesondere die Straßeninfrastruktur und das leistungslimitierte Eisenbahnnetz stehen hier hervor. Der Zugang von Haushalten und Unternehmen zu sauberem Wasser und einer geeigneten Sanitär- und Abwasserinfrastruktur ist ebenfalls ausbaubedürftig. Umweltprobleme im Allgemeinen und Luftverschmutzung, Wassermangel und Abfallentsorgung im Speziellen stellen ebenfalls große Herausforderungen dar.

Mit Blick auf die wahrscheinlichen Szenarien des Klimawandels in Indien wird deutlich, wie problematisch die Herausforderungen der Ernährungssicherheit, der Wasserversorgung und der Gesundheitsversorgung werden. Bereits im Mai letzten Jahres meldete die indische Hauptstadt Neu-Delhi einen Hitzewert von 49 Grad, knapp unter

dem Landesrekordwert bei 51 Grad in Phalodi, Rajasthan aus dem Jahr 2016. In der Metropolregion Delhi leben rund 31 Mio. Menschen. Dies zeigt die Skala, auf der Maßnahmen zum Schutz vor und zur Bekämpfung des Klimawandels im Land getroffen werden müssen. Indiens Wirtschaft ist leistungsfähig, Staat und private Akteure sind in der Lage, nötige Investitionen sukzessive zu tätigen, kennen die Herausforderungen und reagieren. Was sich also auf den ersten Blick als ein Hemmnis für die wirtschaftliche Entwicklung darstellen mag, ist auf den zweiten Blick vor allem eins: ein Geschäftsfeld. Denn die angerissenen Problemstellungen erfordern Lösungen, diese bergen die Chance auf einen direkten oder kooperativen Markteintritt. Über 1.600 deutsch-indische Kooperationen und 600 Joint Ventures sind laut Daten der nationalen indischen Investitionsagentur auf dem indischen Markt vertreten. Der Markteinstieg in ein Land mit solch kultureller Vielschichtigkeit, die sich auch im Geschäftsleben und Bürokratieapparat spiegelt, will jedoch gut vorbereitet und passend besichert sein. Es erfordert gewiss auch einen langen unternehmerischen Atem.

Tobias Runte

## Georgien | Kaukasus

Marktupdate Georgien

### Thema:

Aktuelle wirtschaftliche Tendenzen und geschäftliche Möglichkeiten Ihres Unternehmens in Georgien

### Ablauf:

#### 10:00 Uhr: Geschäftsklima in Georgien

- Eckdaten, Branchen, SWAT
- Potenzial und Chancen

#### 11:00 Uhr: Markteinstieg in Georgien

- Allgemeines zum Markteintritt
- Arbeits- und migrationsrechtliche Neuerungen
- Steuerliche Aspekte
- Vertragsgestaltung und Sicherungsmittel
- Fördermöglichkeiten für Investitionsprojekte
- Effizientes Handeln in wirtschaftlich schwierigen Zeiten

#### 12:20 Uhr: Diskussion

### 12:40 Uhr: Networking und Mittagsimbiss

### ab 13:30 Uhr: Individuelle Beratungsgespräche à 45 Min.

**Ort:** IHK zu Leipzig, Goedelerring 5, 04109 Leipzig

**Termin:** 29. Juni 2023,

10:00 – 13:15 Uhr: Präsentationen

13:30 – 17:30 Uhr: individuelle Beratungsgespräche

**Entgelt:** entgeltfrei

**Kontakt:** Natalia Kutz, Tel.: 0341 1267-1245,

E-Mail: natalia.kutz@leipzig.ihk.de

(l/n.k.)

## Weltweit

Lieferkettengesetz und BAFA: Praxisnah kontrolliert?

### Thema:

Dieses Webinar ist Teil der durch die mitteldeutschen Industrie- und Handelskammern initiierten Reihe „Das Lieferkettengesetz in der Praxis“.

Bei vielen Unternehmen herrscht Unsicherheit: Was gehört zu den Sorgfaltspflichten? Wie können wir diese umsetzen und was passiert, wenn wir den Sorgfaltspflichten nicht nachkommen können? Darüber hinaus befürchten viele Unternehmen durch die erhöhten Anforderungen große bürokratische und finanzielle Mehraufwände.

Das Webinar soll Antworten auf diese Fragen geben und Klarheit für Unternehmen schaffen.

**Ort:** online

**Termin:** 20. Juni 2023, 10:00 – 11:00 Uhr

**Entgelt:** entgeltfrei

**Kontakt:** Tobias Runte, Tel.: 0351 2802-184,

E-Mail: runte.tobias@dresden.ihk.de

(d/t.r.)

## Kasachstan | Kirgisistan | Mongolei

B2B mit Bergbau-Unternehmen aus Kasachstan, Kirgisistan und der Mongolei

### Thema:

Die asiatische Unternehmerdelegation sucht nach Maschinen und Ersatzteilen, Lösungen zur Verbesserung von Energieeffizienz und Arbeitsschutz, Digitalisierungslösungen für den Bergbau sowie Bildungs- und Beratungsdiensten in den Bereichen Ingenieurwesen und Bergbauverwaltung.

### Ablauf:

#### 10:00 Uhr: Begrüßung

#### 10:05 Uhr: Präsentation „Leipzig und die Region als Wirtschaftsstandort“

#### 10:30 Uhr: Angebote der IHK zu Leipzig an ausländische Unternehmen

#### 10:45 Uhr: Vorstellung deutscher Unternehmer

### 11:00 Uhr: B2B

### 13:00 Uhr: Ende der Veranstaltung

### ab 11:30 Uhr: Mittagsbuffet

**Ort:** IHK zu Leipzig, Goedelerring 5, 04109 Leipzig

**Termin:** 22. Juni 2023, 10:00 – 13:00 Uhr

**Entgelt:** entgeltfrei

**Kontakt:** Natalia Kutz, Tel.: 0341 1267-1245,

E-Mail: natalia.kutz@leipzig.ihk.de

(l/n.k.)

## Firmengemeinschaftsstände in Deutschland

### ISS GUT!

Fachmesse für Gastgewerbe und Ernährungshandwerk

Leipzig – 5. bis 7. November 2023



#### Thema:

Für den gesamten „Außer-Haus-Markt“ versteht sich die **ISS GUT!** als Branchentreff für das Ernährungshandwerk, insbesondere für Fleischer und Bäcker. Das Einzugsgebiet der Messe ist der mitteldeutsche Raum mit den Ländern Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen und sie entwickelt Strahlkraft darüber hinaus in Nachbarregionen wie Nordbayern, Hessen und Brandenburg.



Foto: © Tom Schulze

Wie finden Produzent und Gastronom zueinander? Welche Erwartungen stellt der Kunde an diese beiden in einer schnelllebigen Zeit, in der Themen wie Regionalität, Herkunft und Authentizität zum Zünglein an der Waage zwischen Erfolg oder Misserfolg werden können?

Getragen durch eine breite fachliche Basis von vier DeHoGa-Regionalverbänden, dem Sächsischen Fleischer-Innungsverband und der IHK zu Leipzig greift die **ISS GUT!** aktuelle Fragestellungen und Entwicklungen auf. Insbesondere regionale Wertschöpfungsketten sollen ins Blickfeld rücken und voran gebracht werden.

**Messethema:** Ernährungswirtschaft

**Kontakt:** Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH,  
Jens Diener, Tel.: 0351 2138-143,  
E-Mail: jens.diener@wfs.saxony.de

(c/s.f.)

## Firmengemeinschaftsstände im Ausland

### Warsaw Industry Week

7th Industrial Machines and Equipment Fair

Warschau/Polen – 24. bis 26. Oktober 2023



#### Thema:

Die **Warsaw Industry Week** ist die am schnellsten wachsende internationale Industriemesse für innovative Industrielösungen in Polen. Die Fachmesse greift hochaktuelle Themenfelder, wie Digitalisierung, Automatisierung, Industrie 4.0 und Effizienz in der Produktion, und damit Bereiche auf, bei denen insbesondere deutsch-polnische bzw. sächsisch-polnische Kooperationsmöglichkeiten bestehen. Neben dem Besuch einer speziellen sächsisch-polnischen Fachveranstaltung können dort gezielte B2B-Gespräche geführt werden.

**Messe-themen:** Transport, Automobil, Oberflächenbehandlung, Eisenbahn, Schweißen, Metallurgie, Kunststoffverarbeitung der Metall-, Möbel- und Lackindustrie

**Kontakt:** Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH,  
Sylvia Sadlo, Tel.: 0351 2138-143,  
E-Mail: sylvia.sadlo@wfs.saxony.de

(c/s.f.)

## Messeinformationen

### Web Summit Lissabon: Deutsche Partnerlandbeteiligung

Die Koelnmesse organisiert die Beteiligung der Bundesrepublik als Partnerland auf dem diesjährigen Web Summit in Lissabon. Termin ist der 13. bis 16. November 2023. Der Web Summit ist mit rund 70.000 Teilnehmenden eine der größten Tech-Konferenzen in Europa. Mit der Partnerlandbeteiligung Germany@Web Summit 2023 will Deutschland seine vielfältige, innovative Start-up-Szene als Investitionsstandort präsentieren und wichtige Themen, wie Nachhaltigkeit durch Digitalisierung, aufgreifen. „Wir freuen uns, im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums die erste Partnerlandbeteiligung Deutschlands am Web Summit in Lissabon ausrichten zu dürfen und den Digitalstandort Deutschland vor Ort zu präsentieren“, sagt Gerald Böse, CEO der Koelnmesse.

Auf insgesamt 648 Quadratmetern rückt der Deutsche Pavillon unter dem Motto „The German Park“ vielfältige Themen und Unternehmen in den Mittelpunkt. Zu den Themen des Rahmenprogramms zählen Nachhaltigkeit durch Digitalisierung, Cybersecurity, Fachkräftemangel und Deutschland als Investitionsstandort. Darüber hinaus erwartet die teilnehmenden Unternehmen ein abwechslungsreiches Bühnenprogramm mit Pitches, Panels und Keynotes an allen Veranstaltungstagen sowie die politische Unterstützung durch örtliche Delegationen. Die Teilnahme ausstellender Unternehmen wird durch das Auslandsmesseprogramm des Bundes unterstützt.

Weitere Informationen: [www.koelnmesse.de](http://www.koelnmesse.de)

AUMA



### Alle Messeinformationen im Internet



<a href="http://www.chemnitz.ihk.de">www.chemnitz.ihk.de</a>	➡	International	➡	Messen (OID 504)
<a href="http://www.dresden.ihk.de">www.dresden.ihk.de</a>	➡	International	➡	Messen (docID d55517)
<a href="http://www.leipzig.ihk.de">www.leipzig.ihk.de</a>	➡	International	➡	Messen
<a href="http://www.wfs.sachsen.de">www.wfs.sachsen.de</a>	➡	Veranstaltungskalender		

## Messeinformationen

### Förderung für Start-ups: 2024 Unterstützung für über 70 Messen in Deutschland

Firmengründer und Jung-Unternehmerinnen können 2024 mit Zuschüssen bei ihrer Messebeteiligung in Deutschland rechnen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz hat für das Förderprogramm „Young Innovators“ über 70 Messen ausgewählt. Der Dachverband der deutschen Messewirtschaft AUMA hat die Messen jetzt auf seiner Website [www.auma.de](http://www.auma.de) veröffentlicht.

Hendrik Hochheim, Leiter Messen Deutschland im Verband der deutschen Messewirtschaft AUMA: „Eine erste, geförderte Messebeteiligung ist gerade für junge Firmen enorm wichtig. Es gibt kaum einen besseren Weg, um Fuß im Markt zu fassen, um neue Kunden und spannende Geschäftspartner zu finden. Die Förderung gibt gerade in Zeiten hoher Energiekosten und explodierender Materialpreise dringend benötigte Planungssicherheit. Für die jungen Ideengeber ist das ein echter Mutmacher!“

Die Unterstützung richtet sich an junge Firmen aus Industrie, Handwerk oder technologieorientierten Dienstleistungsbereichen. Gefördert wird die Teilnahme an einem Firmengemeinschaftsstand „Innovation made in Germany“ auf Messen aller Branchen. Die Förderung umfasst unter anderem eine bis zu 60-prozentige Erstattung von Standmiete und Standbaukosten bei der Beteiligung als Aussteller an einem Gemeinschaftsstand.

Ein Messeprogramm für junge, innovative Unternehmen aus Deutschland gibt es seit 2007. Ziel des Programms ist es, die Vermarktung und insbesondere den Export neuer Produkte und Verfahren von Unternehmen aus Deutschland zu unterstützen. Die dafür nötige Richtlinie hat das Bundeswirtschaftsministerium jetzt bis mindestens 2028 verlängert. Erstmals wurde die Förderung für fünf Jahre festgesetzt, der längste Zeitraum bisher.

Die Messeförderung können Start-ups und Gründer auch schon in diesem Jahr in Anspruch nehmen. 47 Messen sind allein 2023 im Förderprogramm enthalten. Eine Übersicht aller relevanten Messen bis 2024, die Förderbedingungen sowie Antragsformulare stehen beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) und beim AUMA zur Verfügung.

AUMA

Wir nennen es Messe. Unsere Aussteller sagen:

# #WORLDSTAGE

Informieren Sie sich bei den Vertretungen der deutschen Wirtschaft und den deutschen Messegesellschaften in Ihrem Land oder unter: ► [auma.de](http://auma.de)

 **MESSEN  
MADE  
IN GERMANY**  
ERFOLG. ERLEBEN.

## Weitere Beteiligungen 2023 und 2024

---

### **Intersolar Europe/ees – The Smarter E** **Weltleitveranstaltung für Energie/Energiespeicherung**

---

München/Deutschland – 14. bis 16. Juni 2023  
Branche: Umwelttechnik/Energie  
Ausrichter: WFS

### **EUROBIKE**

---

Frankfurt am Main/Deutschland – 21. bis 25. Juni 2023  
Branche: Mobilität  
Ausrichter: WFS

### **Sindex** **Schweizer Messe für Technologie**

---

Bern/Schweiz – 5. bis 7. September 2023  
Branche: Maschinen- und Anlagenbau  
Ausrichter: WFS

### **Pharmed & Healthcare Vietnam 2023** **Vietnam International Exhibition on Products, Equipment, Supplies for Pharmaceutical, Medical, Hospital & Rehabilitation**

---

Ho-Chi-Minh-Stadt/Vietnam – 13. bis 16. September 2023  
Branche: Medizintechnik, Pharmazie, Krankenhausausrüstung  
Ausrichter: WFS

### **TRAKO** **International Railway Fair**

---

Danzig/Polen – 19. bis 22. September 2023  
Branche: Mobilität  
Ausrichter: WFS

### **Anuga** **Die Leitmesse für die globale Ernährungswirtschaft**

---

Köln/Deutschland – 7. bis 10. Oktober 2023  
Branche: Nahrungs- und Genussmittel, Gastronomie  
Ausrichter: WFS

### **MSV Brünn** **Internationale Maschinenbaumesse**

---

Brünn/Tschechien – 10. bis 13. Oktober 2023  
Branche: Maschinen- und Anlagenbau  
Ausrichter: WFS

### **Interlift**

---

Augsburg/Deutschland – 17. bis 20. Oktober 2023  
Branche: Aufzugstechnik  
Ausrichter: IHK zu Leipzig

### **Frankfurter Buchmesse**

---

Frankfurt am Main/Deutschland – 18. bis 22. Oktober 2023  
Branche: Verlagswesen, Kultur- und Kreativwirtschaft  
Ausrichter: WFS

### **Smart City Expo World Congress** **Internationale Fachmesse und Kongress zur nachhaltigen Verbesserung der Lebensqualität in Städten**

---

Barcelona/Spanien – 7. bis 11. November 2023  
Branche: Energie, Transport und Verkehr,  
kommunale Leistungen  
Ausrichter: WFS

### **AGRITECHNICA** **Weltleitmesse für Landtechnik**

---

Hannover/Deutschland – 12. bis 18. November 2023  
Branche: Landtechnik  
Ausrichter: WFS

### **MEDICA** **Weltforum der Medizin mit COMPAMED**

---

Düsseldorf/Deutschland – 13. bis 16. November 2023  
Branche: Medizintechnik, Pharmazie, Pflege  
Ausrichter: WFS

### **Arab Health** **Internationale Fachmesse für Medizintechnik, Krankenhausausrüstung**

---

Dubai/V.A.E. – 29. Januar bis 1. Februar 2024  
Branche: Medizintechnik, Krankenhausausrüstung  
Ausrichter: WFS

### **Agra 2024** **Landwirtschaftsausstellung**

---

Leipzig/Deutschland – 11. bis 14. April 2024  
Branche: Landwirtschaft  
Ausrichter: WFS

## ALLGEMEINE INFORMATIONEN

## Ausländisches Wirtschaftsrecht

**Recht kompakt: USA, Kanada, Frankreich, Katar und Moldau**

Unter der Überschrift „Recht kompakt“ bietet Germany Trade and Invest (GTAI) aktualisierte und auch neue Zusammenfassungen des Wirtschaftsrechts in verschiedenen Ländern an. Es geht dabei u. a. um Vertragsrecht, Produzentenhaftung, Gewährleistungsrecht, Gesellschaftsrecht, Steuerrecht, Arbeitsrecht – um nur die wichtigsten zu nennen. Seit Jahresanfang sind erschienen: USA (09.02.2023), Kanada (16.03.2023), Frankreich (16.02.2023), Katar (06.02.2023), Moldau 10.01.2023  
Der Link zur Übersicht: [www.gtai.de](http://www.gtai.de) > Unser Service > Unser Onlineangebot > Recht und Zoll

(c/w.r.)

## LÄNDERINFORMATIONEN



EU

**EU-Freihandelsabkommen im Überblick**

Mit knapp 80 Ländern hat die Europäische Union (EU) bereits Handelsabkommen abgeschlossen; weitere sind in Vorbereitung.

Das Abkommen mit der Schweiz vom 01.01.1973 war das erste Abkommen, das die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) als Vorläuferorganisation der Europäischen Union (EU) als Staatenverbund geschlossen hatte. Dabei blieb es jedoch nicht. Heute bestehen Handelsabkommen mit 78 Ländern, wovon einige erst vorläufig in Kraft sind.

Im Vergleich zum Handelsabkommen zwischen der EU und der Schweiz decken die Abkommen der letzten 15 Jahre weitaus mehr Themen ab. Sie gehen über den Abbau von Handelsbarrieren hinaus und enthalten auch Regelungen zum Investitionsschutz, Urheberrecht, zur Integration von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) auf dem Markt oder zur Harmonisierung von Standards.

Unternehmen greifen gern auf Freihandelsabkommen zurück, um beispielsweise von den Präferenzen zu profitieren. Dennoch

liegt die Nutzungsrate weiterhin hinter ihren Möglichkeiten. Nur etwa 44 Prozent des EU-Handels werden im Rahmen von Handelsabkommen abgewickelt. Die Gründe, weshalb Freihandelsabkommen wenig oder sogar gar nicht genutzt werden, sind vielfältig: Hohe Kosten durch Bürokratie, geringe Gewinnmargen, unterschiedliche Vorschriften und Vorgehensweisen in den einzelnen Abkommen, fehlende Kenntnisse sowie hohe Haftungsrisiken bei Fehlern in der Ursprungsbestimmung.

Freihandelsabkommen der neuen Generation sollen unter anderem die Ursprungsregeln vereinfachen sowie bessere und produktspezifischere Informationen enthalten. Ziel ist außerdem eine bessere Informationspolitik durch die zuständigen Stellen, um Probleme bei der Handhabung schneller abzustellen und so die Unternehmen die wirtschaftlichen Vorteile gezielter nutzen können.

Einen Überblick über die aktuellen und geplanten Freihandelsabkommen hat die GTAI veröffentlicht.

GTAI vom 02.05.2023 (c/w.r.)



Saudi-Arabien

**Vier neue Sonderwirtschaftszonen angekündigt**

Im April hat die saudi-arabische Regierung vier neue Sonderwirtschaftszonen angekündigt, die mit Zoll- und Steuervorteilen ausländische Investitionen anlocken sollen. Außerdem sind Zollbefreiungen für importierte Waren, wie Produktionsmaschinen und Rohmaterialien, vorgesehen.

Geplant sind folgende Sonderwirtschaftszonen:

- Cloud Computing Special Economic Zone in Riad

- Jazan Special Economic Zone in der Provinz Jazan
- Ras Al-Khair Special Economic Zone in der Ostprovinz
- King Abdullah Economic City Special Economic Zone in der Provinz Mekka

Der Link zur saudischen Infoseite (auf englisch) ist im GTAI-Artikel zu finden.

GTAI vom 20.04.2023 (c/w.r.)

## LÄNDERINFORMATIONEN



### Großbritannien

#### Border Target Operating Model (künftige Einfuhrzollvorschriften) im Entwurf vorgestellt

Die britische Regierung hat System der geplanten Einfuhrzollvorschriften als Entwurf vor- und zur Diskussion (Konsultation) gestellt. Unter der Überschrift „Border Target Operating Model“ oder auch nur Target Operating Model (TOM) geht es um die Einfuhr von Waren aus der EU und aus Drittländern, die nach mehreren Übergangsphasen ab 2025 einheitlich behandelt werden sollen.

Ein Schwerpunkt sind tierische Erzeugnisse und Pflanzenprodukte (sanitary and phytosanitary products; SPS), werden in drei verschiedene Risikoklassen eingeteilt. Darauf basierend unterscheiden sich die Anforderungen bei der Einfuhr.

Für Einfuhren aus der EU gilt folgender Zeitplan:

31.10.2023: Die Vorlage von Veterinärbescheinigungen (Export Health Certificates) und Pflanzengesundheitszeugnissen wird verpflichtend. Diese Anforderung gilt jedoch nur für tierische Erzeugnisse und Pflanzenprodukte mit einem mittleren Risiko.

31.01.2024: Einführung von Kontrollen für tierische Erzeugnisse und Pflanzenprodukte mit einem mittleren Risiko an Grenzkontrollstellen (Border Control Post, BCP). Die Kontrollen umfassen physische Kontrollen und die Prüfung von Dokumenten.

Gleichzeitig gibt es einen neuen Ansatz für Kontrollen: Für SPS-Waren mit einem geringen Risiko sind grundsätzlich weder Vorabanmeldungen noch Gesundheitszeugnisse notwendig. Dies gilt sowohl für Einfuhren aus der EU als auch für Waren aus anderen Drittländern.

Auch bei den Gesundheitszeugnissen selbst gibt es Änderungen: Hier erfolgt eine schrittweise Umstellung von der Papierform auf digitale Dokumente.

GTAI vom 06.04.2023 (c/w.r.)



### Schweiz

#### Übernahme der EU-Sanktionen gegen Russland

Die Schweiz hat auch das zehnte Sanktionspaket der Europäischen Union gegen Russland übernommen. Die aktualisierte (konsolidierte) Fassung der Verordnung 2014/833 (EU) mit Stand vom 05.02.2023 kann über die Seite der EU-Rechtsammlung heruntergeladen werden:

[www.eur-lex.europa.eu/advanced-search-form.html](http://www.eur-lex.europa.eu/advanced-search-form.html)

GTAI vom 11.04.2023 (c/w.r.)



### USA

#### Einfuhr von medizinischen Produkten – Übergangsplan der FDA

Die Food and Drug Administration (FDA) hatte während der Corona-Pandemie wiederholt medizinischen Produkten mit besonderen Notfallgenehmigungen in einem beschleunigten Zulassungsverfahren (Emergency Use Authorizations – EUA) den Marktzugang gewährt. Nun will sie einen reibungslosen Übergang zu den regulären Marktzugangsverfahren der Vor-Corona-Zeit sicherstellen. Dazu hat sie Ende März 2023 einen unverbindlichen Leitfaden mit Handlungsempfehlungen für Hersteller und Mitarbeiter der FDA veröffentlicht. Er enthält Hinweise, wie sie nach Ablauf der Gültigkeit besonderer Genehmigungen im Falle eines geplanten Weitervertriebs eines medizinischen Produktes oder im umgekehrten Falle verfahren sollten. Anhand mehrerer Produktbeispiele stellt der Leitfaden jeweils die Verfahrensabläufe dar.

Der Food Drug & Cosmetic Act (FD&C Act) gibt vor, dass sich die FDA, wenn eine „Emergency Use Authorization“ (EUA) für ein nicht regulär zugelassenes Produkt außer Kraft tritt, mit dem Hersteller über den angemessenen Umgang mit dem Produkt beraten muss. Soll eine Sondergenehmigung beendet werden, ist der Gesundheitsminister verpflichtet, dies im Voraus im Gesetzblatt Federal Register anzukündigen.

Der Marktzugang medizinischer Produkte ist in den USA im Regelfall abhängig von der Gefahrenklasse. Hersteller von Produkten mit niedrigem bis moderatem Sicherheitsrisiko (Klasse I und II) können meist eine Notifizierung (premarket notification) bei der FDA einreichen. Produkte mit hohem Sicherheitsrisiko (Klasse III – zum Beispiel mechanische Herzklappen) benötigen eine Marktzulassung (premarket approval). Dieses Verfahren dauert im Allgemeinen sechs Monate oder länger und ist kostenaufwendig. Unternehmen, die für ein Produkt eine Notifizierung oder Marktzulassung beantragen, müssen sich bei der FDA kostenpflichtig registrieren. Ausländische Hersteller müssen der FDA im Rahmen der Registrierung einen Agenten benennen. Außerdem unterliegen medizinische Produkte komplexen Kennzeichnungsvorschriften.

GTAI vom 04.04.2023 (c/w.r.)

#### Hinweise

Artikel von Germany Trade and Invest (GTAI) finden Sie auf der Startseite von [www.gtai.de](http://www.gtai.de). Wählen Sie: Trade > Entdecken Sie unser Informationsangebot > Bleiben Sie auf dem Laufenden > Recht und Zoll > Überblick Recht und Zoll > Wissen zu Zoll und Einfuhr > Zollberichte und Meldungen.



## Tarifierung von Waren im Außenhandel

### Thema:

- Arbeiten mit dem Elektronischen Zolltarif TARIC im Internet
- Der Aufbau des elektronischen Zolltarifs (EZT) und Begrifflichkeiten: Harmonisiertes System, TARIC, EXT
- Die Systematik der Wareneinreihung in den Zolltarif
- Arbeiten mit den Anmerkungen zu den Abschnitten und Kapiteln
- Die „Erläuterungen zur Kombinierten Nomenklatur“ als Hilfsmittel bei der Einreihung
- Die „Allgemeinen Vorschriften“ (AV) für die Einreihung jeder Ware
- Die „Erläuterungen zur Kombinierten Nomenklatur“ als Hilfsmittel bei der Einreihung

- Ausführliche Übungsbeispiele zum selbstständigen Tarifieren
- Die verbindliche Zolltarifauskunft (vZTA)
- Auswirkung falscher Tarifierung

**Entgelt:** 230,00 EUR

**Ort:** IHK Chemnitz,  
Straße der Nationen 25, 09111 Chemnitz

**Termin:** 8. Juni 2023, 09:00 – 16:00 Uhr

**Kontakt:** Sofia Wollet, Tel.: 0371 6900-1413,  
E-Mail: sofia.wollet@chemnitz.ihk.de

(c/s.l.)

## Webinar: Incoterms® 2020 und ihre Verwendung in der Geschäftspraxis

### Thema:

- Einstieg in die Incoterms® – Historie, Verbindlichkeit und exakte Formulierung der Klauseln
- Lieferklauseln und Interessenkonstellationen zwischen Verkäufer und Käufer – Grundkonstellation der Incoterms® und Konsequenzen für die Geschäftsabwicklung
- Wahl der richtigen Klauseln – Auslegungsregeln und Anwendungshinweise im Detail
- Lieferbedingungen und Schnittstellen zur Versandvorbereitung, Transportabwicklung, Transportversicherung, Preiskalkulation, Zollabwicklung und Zahlungssicherung
- Lieferbedingungen und Belegsicherung für Umsatzsteuerzwecke

Gemeinsames Webinar der Regionalkammern Erzgebirge und Freiberg, Anmeldung je nach Ort in Annaberg bzw. Freiberg.

**Entgelt:** 230,00 EUR

**Ort:** online

**Termin:** 13. Juni 2023, 09:00 – 16:00 Uhr

**Kontakt:** Andrea Nestler, Tel.: 03733 1304-4113,  
E-Mail: andrea.nestler@chemnitz.ihk.de  
Silke Brunn, Tel.: 03731 79865-5250,  
E-Mail: silke.brunn@chemnitz.ihk.de

(c/s.l.)

## Exportkontrolle – Praktische Handhabung der Exportkontrolle im Unternehmen

### Thema:

- Exportkontrolle in der EU und in Deutschland – Konsequenzen für die Abwicklung von innergemeinschaftlichen und Drittlandgeschäften
- Prüfschritte und Erklärungspflichten bei der Zollanmeldung – Sanktionslisten, Embargobestimmungen, Dual Use und Endverwendung
- Exkurs: US-(Re-)Exportkontrollrecht für die deutsche Geschäftspraxis
- Genehmigungserfordernisse und exportkontrollrechtliche Vereinfachungen
- Außenwirtschaftsprüfung durch das Hauptzollamt

**Entgelt:** 230,00 EUR

**Ort:** IHK Chemnitz,  
Straße der Nationen 25, 09111 Chemnitz

**Termin:** 15. Juni 2023, 09:00 – 16:00 Uhr

**Kontakt:** Sofia Wollet, Tel.: 0371 6900-1413,  
E-Mail: sofia.wollet@chemnitz.ihk.de

(c/s.l.)

## Praxisseminar Import und Export

**Thema:**

- Begriffserklärung Import/Export/innergemeinschaftlicher Erwerb und Handel – Warentarifnummer 8-steller/ Codenummer 11-steller
- EORI
- Hinweise zu Pflichten, Verbote und Beschränkungen, Quotas
- Hinweise Incoterms® 2020
- Exportabwicklung:
  - Ausfuhrverfahren/Ausfuhranmeldung
  - Beispiel einer Internet Ausfuhranmeldung – ATLAS Ausfuhr
  - Dokumente
- Importabwicklung:
  - Einfuhranmeldung/Dokumente
  - Überlassung zum zollrechtlich Freien Verkehr
  - Beispiel einer Internet-Zollanmeldung – ATLAS Einfuhr
  - Probleme/Herausforderungen aus der Praxis

**Entgelt:** 230,00 EUR**Ort:** IHK Chemnitz, Regionalkammer Erzgebirge, Geyersdorfer Straße 9a, 09456 Annaberg-Buchholz**Termin:** 21. Juni 2023, 8:30 – ca. 15:30 Uhr**Kontakt:** Andrea Nestler, Tel.: 03733 1304-4113, E-Mail: andrea.nestler@chemnitz.ihk.de

(c/s.l.)

## Grundlagen des Zollrechts – Zollrechtliche Fachbegriffe verständlich erklärt

**Thema:**

- Rechtliche Grundlagen:
  - Zollkodex der Union
- Begriffe und Definitionen:
  - Binnenmarkt, Freihandelszone, Zollunion
  - Ursprungsbegriffe
  - Zollrechtlicher Warenstatus (Unionsware/Nichtunionsware)
  - Zollwertberechnung (Proformarechnung)
  - Elektronischer Zollltarif (EZT)
  - Zollltarife anderer Länder (Access2Markets)
  - Bedeutung der Zollltarifnummern nach dem Harmonisierten System (HS)
  - Übungen zur Bestimmung von Zollltarifnummern (Tarifizieren)
  - Verbindliche Zollltarif- bzw. Ursprungsauskünfte
- Grundlegende Zollverfahren und deren Anwendung:
  - Ausfuhrverfahren
  - Einfuhrverfahren (zollrechtliche Bestimmungen)
  - Versandverfahren (NCTS)
  - Aktiver und Passiver Veredelungsverkehr
- Zolldokumente und -anmeldungen:
  - Elektronische Zollanmeldungen (ATLAS)
  - EUR.1/EUR-MED/Ursprungserklärung
  - Lieferantenerklärung
  - Ursprungszeugnis

**Entgelt:** 230,00 EUR**Ort:** IHK Chemnitz, Regionalkammer Plauen, Friedensstraße 32, 08523 Plauen**Termin:** 28. Juni 2023, 09:00 – 16:00 Uhr**Kontakt:** Annett Weller, Tel.: 03741 214-3401, E-Mail: annett.weller@chemnitz.ihk.de

(c/s.l.)

– Anzeige –

## Seminar-Angebote für die Außenwirtschaft

14.06.2023	Auf den Punkt gebracht: Veredelungsverkehre: Aktiv. Passiv. Effektiv.	Online
20.06.2023	Auf den Punkt gebracht: Lieferantenerklärungen	Online
20.06.2023	Praktische Handhabung der Exportkontrolle im Unternehmen	
21.06.2023	Auf den Punkt gebracht: ATLAS AES 3.0 unter der Lupe	Online
28.06.2023	Auf den Punkt gebracht: Präferenzkalkulation	Online
04.07.2023	Die richtige Warennummer – Einreihen von Waren in den Zolltarif	
29.08.2023	Basics für die Aus- und Einfuhrpraxis im Unternehmen	
12.09.2023	Versanddurchführung beim Export und Warenbegleitpapiere	
21.09.2023	Auf den Punkt gebracht: ATLAS AES 3.0 unter der Lupe	Online
21.09.2023	Umsatzsteuer im Außenhandelsgeschäft	
26.09.2023	Incoterms® 2020 und ihre Verwendung in der Geschäftspraxis	
27.09.2023	Auf den Punkt gebracht: Intrastat	Online
10.10.2023	Erklärungs- und Meldeerfordernisse beim unionsinternen Warenverkehr	
17.10.2023	Exportgeschäft kompakt – von A(ufragsbestätigung) bis Z(ahlungseingang)	
18.10.2023	Auf den Punkt gebracht: Akkreditive im Außenhandel	Online
24.10.2023	Zollabwicklung kompakt – konfliktfrei durch den Zoll	
26.10.2023	Auf den Punkt gebracht: Die Incoterms® 2020	Online
26.10.2023	Workshop: ATLAS Ausfuhr Aktuell	
27.10.2023	Workshop: ATLAS Einfuhr konkret	

**Exportmanager (IHK)** Lehrgang vom 05.09.2023 – 07.12.2023 oder 17.10.2023 – 08.02.2024 **Online**

Weitere Termine, Informationen  
und Anmeldung:

Seminare-  
**ZOLL.de**

Eine Marke der



**IHK**

Bildungszentrum

Dresden gGmbH

## AKTUELLE KOOPERATIONSANGEBOTE AUSLÄNDISCHER UNTERNEHMEN

In den Auslandsmärkten 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 anfragenden Unternehmen gemacht wird.

### Auskünfte zu den Anfragen und Angeboten erhalten Sie unter Angabe der Chiffre-Nr.

- EG: von Nikola Loske,  
Tel.: 0371 6900-1245, Fax: 0371 6900-191245,  
E-Mail: nikola.loske@chemnitz.ihk.de
- C/Z: von Margit Borchardt,  
Tel.: 0375 814-2243, Fax: 0375 814-192243,  
E-Mail: margit.borchardt@chemnitz.ihk.de
- DD: von Katja Hönig,  
Tel.: 0351 2802-186, Fax: 0351 2802-7186,  
E-Mail: hoenig.katja@dresden.ihk.de
- L: von Sarah Dinter,  
Tel.: 0341 1267-1325, Fax: 0341 1267-1420,  
E-Mail: sarah.dinter@leipzig.ihk.de

### Was Sie wissen sollten:

Sie können Ihre Anfrage per E-Mail oder per Fax (Ankreuzung des Wunschsinnerates auf entsprechender Seite) an uns richten.

Auf Wunsch des Inserenten werden Anzeigen auch vertraulich behandelt. In diesem Fall wird im Text gesondert darauf hingewiesen. 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.

## Dänemark

### Lieferanten hochwertiger Baby- und Kinderausstattung gesucht Chiffre-Nr. EG0423 DK11

Ein dänisches Unternehmen, das Baby- und Kinderausstattungen aus einer Vielzahl von Ländern, hauptsächlich aus Europa, importiert, sucht neue Lieferanten. Das Unternehmen arbeitet mit den größten Einzelhändlern und Ketten in Dänemark in der Baby- und Kinderbranche zusammen. Skandinavien – wo das dänische Unternehmen tätig ist – hat die höchsten Standards für Zertifizierungen und Zulassungen für die genannten Produkte. Deshalb sucht das dänische Unternehmen nur nach Lieferanten, die diese Standards erfüllen können. Die Auftragsgrößen können von einzelnen Kartons/Kolli bis zu mehreren Paletten pro Ladung reichen.

Korresp.: engl.

wesen spezialisiert ist, sucht Partner für die gemeinsame Entwicklung innovativer, auf den Menschen ausgerichteter Lösungen. Das Unternehmen bietet innovative und benutzerfreundliche digitale Lösungen an, die eine einfache Selbsteinschätzung und Anleitung für die Nutzer ermöglichen. Die gesammelten Daten können genutzt werden, um menschenzentrierte Entscheidungen über den zukünftigen Bedarf an Pflege und Ressourcen zu treffen. Das Unternehmen ist auf der Suche nach einer Rolle in einem Horizon Europe Projekt sowie nach Pilotumgebungen von öffentlichen oder privaten Sozial- und Gesundheitsorganisationen, die präventive Unterstützung für Jugendliche und ältere Menschen anbieten.

Korresp.: engl.

## Finnland

### Partner für Anwendung und Weiterentwicklung digitaler Lösungen im Sozialbereich gesucht Chiffre-Nr. DD-A-23-16\_EEN

Ein finnisches Unternehmen, das auf digitale Lösungen für die präventive Sozialfürsorge und das Gesundheits-

## Frankreich

### Straßenausstattungsunternehmen sucht Zulieferer für Stahlpoller Chiffre-Nr. L/EEN-23-30

Das Unternehmen bietet professionelle Straßenausstattung für Unternehmen – insbesondere Verkehrszeichen, Stadtmobiliar sowie Poller aus verzinktem Stahl. Gesucht werden Lieferanten, die 7.000 bis 10.000 Stahlpoller pro Jahr für Straßenausstattung liefern können.

Korresp.: engl.

## Griechenland

**Recycelte und recycelbare Rohstoffe (Polyethylen) gesucht**  
Chiffre-Nr. EG0423 GR11

Ein griechisches Unternehmen, das Verpackungsartikel aus Polyethylen niedriger (LDPE) und hoher (HDPE) Dichte und Polypropylen (PP) sowie biologisch abbaubare Materialien auf der Basis von Stärke herstellt, sucht Hersteller von recycelten und recycelbaren Rohstoffen aus Niedrigpolyethylen (LDPE) und Hochpolyethylen (HDPE), um eine Handelsvereinbarung mit technischer Unterstützung zu schließen. Die Produktpalette des Unternehmens beinhaltet alle Arten von Verpackungsbeuteln, T-Shirt-Mehrzweck-Plastikbeutel, Süßwarenbeutel, Verpackungs- und Reinigungsrollen, Plastikfolien, Polypropylenbeutel, Müllbeutel, biologisch abbaubare Beutel, biologisch abbaubare Apothekenbeutel, Lebensmittelbeutel und verschiedene andere Produkte.  
Korresp.: engl.

## Kanada

**Handelspartner für Thermostate gesucht**  
Chiffre-Nr. DD-A-23-13\_EEN

Das kanadische Unternehmen hat das erste intelligente Thermostat für Unternehmen entwickelt. Die Lösung ist einzigartig und hilft Unternehmen, ihren thermischen Fußabdruck zu kontrollieren und so die Energieeffizienz und Nachhaltigkeit ihrer Kunden zu verbessern. In den letzten drei Jahren konnte das Unternehmen ein enormes Wachstum verzeichnen. Der Umsatz ist jedes Jahr um mehr als das Vierfache gestiegen, und auch der Kundenstamm ist jedes Jahr gewachsen. Um sein Wachstum fortzusetzen, sucht das Unternehmen nach Partnern, die sein Engagement für diesen Markt teilen und ihm helfen können, seine Reichweite zu vergrößern. Das Unternehmen möchte eine Handels- oder Lieferantenvereinbarung mit einem Partner abschließen.  
Korresp.: engl.

## Kroatien

**Vertriebspartner für Tee gesucht**  
Chiffre-Nr. DD-A-23-15\_EEN

Ein kroatischer Teeproduzent, baut Heilpflanzen auf einer Fläche von 3.500 m<sup>2</sup> an und verarbeitet diese auch. Das Unternehmen bietet eine Zusammenarbeit im Rahmen eines Handelsabkommens an und sucht Vertriebshändler für

die folgenden neun Teesorten: Lavendel, Ringelblume, Zitronenmelisse, Ysop, Salbei, Minze, Marrubium vulgare, Basilikum und Majoran-Tee.

Korresp.: engl.

## Polen

**Tischlerei bietet Fertigungsvertrag**  
Chiffre-Nr. L-23-29

Die Möbel- und Bautischlerei beschäftigt sich mit dem Drechseln von Holz. Das Unternehmen fertigt konisch zulaufende Beine für Möbel und andere Elemente wie Rollen und Dekofiguren aus Eiche und Buchenholz. Gesucht werden Partner für eine Zusammenarbeit im Rahmen eines Unterauftrags- oder Fertigungsvertrages.

Korresp.: engl., poln.

## Schweden

**Start-up sucht Hersteller von Brillenprodukten**  
Chiffre-Nr. L/EEN-23-31

Das Start-up hat ein Brillenkonzept selbst entwickelt, welches den täglichen Gebrauch von Brillen einfacher und verfügbarer machen soll. Gesucht werden erfahrene Brillenhersteller, die die Produkte des Unternehmens produzieren können.

Korresp.: engl.

## Spanien

**Handelsvermittlung Industrieprodukte und Maschinenbau angeboten**  
Chiffre-Nr. EG0423 ES11

Ein spanisch-englischer Vertreter bietet seine Dienste als Handelsvermittler für Unternehmen im Bereich der Herstellung von Industrieprodukten und Maschinenbau an, die daran interessiert sind, ihre Produkte auf dem spanischen Markt zu verkaufen und bereits bestehende Verbindungen weiter auszubauen. Gesucht wird eine Partnerschaft auf der Grundlage einer Handelsvereinbarung.

Korresp.: engl., span.

**Outsourcing für Herstellung von Robotern angeboten**  
Chiffre-Nr. DD-A-23-14\_EEN

Ein spanisches KMU bietet seine Dienste für die Entwicklung und Herstellung von personalisierten Robotern an, die

auf die Bedürfnisse des potenziellen Kunden zugeschnitten sind. Das KMU hat sich auf Inspektions- und Wartungsroboter für Rohrleitungen spezialisiert, könnte aber auch andere Arten von Robotern für verschiedene Zwecke entwickeln.  
Korresp.: engl.

**Duschwannenhersteller sucht Vertriebspartner**  
Chiffre-Nr. L/EEN-23-26

Das Unternehmen designt und stellt Duschwannen her und hat eine „E-Dusche“ entwickelt, die eine Rückgewinnungsanlage und die Wiederverwendung von Grauwasserenergie integriert. Gesucht werden Vertriebspartner für eine langfristige Zusammenarbeit.

Korresp.: engl., span.



## Tschechien

**Open-Source-Produkte – Anwender gesucht**  
Chiffre-Nr. EG0423 CZ01

Ein tschechisches IT-Unternehmen ist hauptsächlich auf die Implementierung modernster Open-Source-Produkte und die Erbringung damit verbundener Dienstleistungen wie IT-Betrieb und -Anpassung spezialisiert und möchte Kontakte zu potenziellen Kunden oder Unternehmen knüpfen, die an der Implementierung von Open-Source-Produkten interessiert sind.

Korresp.: engl.

## Ukraine

**Hersteller von elektrischen Komponenten sucht Vertriebspartner**  
Chiffre-Nr. EG0423 UA11

Ein ukrainisches Unternehmen, spezialisiert auf die Herstellung von Relais für die Industrie; Einführung von intelligenten elektronischen Systemen und Automatisierung von technologischen Prozessen zur Steigerung der Produktivität und

Effizienz; Entwicklung und Herstellung von automatischen Schutzvorrichtungen, die die Kontrolle und Verwaltung der Lastspannung ermöglichen, sucht Vertriebspartner.  
Korresp.: engl.

**Brennstoffpellethersteller sucht Vertriebspartner**  
Chiffre-Nr. L/EEN-23-25

Das Unternehmen ist auf die Herstellung von Brennstoffpellets spezialisiert und sucht Vertriebspartner, um seine Produkte auf neuen Märkten zu bewerben und zu verkaufen.  
Korresp.: engl.

## Ungarn

**Hersteller von Bekleidung bietet Nähkapazitäten an**  
Chiffre-Nr. EG0423 HU01

Ein ungarisches Unternehmen, das GOTS (Global Organic Textile Standard) zertifiziert ist, bietet seine Nähkapazitäten hauptsächlich für Baby- und Kinderkleidung sowie Sport- und Homewear für Erwachsene an. Das Unternehmen ist daran interessiert, als Unterauftragnehmer tätig zu werden. Alle Produkte werden nach Maß gefertigt.

Korresp.: engl.

**Kundenspezifische IT-Lösungen – Anwender gesucht**  
Chiffre-Nr. EG0423 HU02

Ein ungarisches KMU bietet maßgeschneiderte IT-Lösungen an, die den Bedürfnissen der Kunden entsprechen, von einfachen Webseiten über mobile Apps bis hin zu den komplexesten und vielseitigsten Softwarelösungen im Rahmen von Unterverträgen oder Outsourcing-Vereinbarungen weltweit. Das Unternehmen liefert hochwertige Dienstleistungen in jedem Aspekt des Softwareentwicklungsprozesses, um das Produkt unabhängig von der Marktspezifikation bereitzustellen.

Korresp.: engl.

**Montage von Leiterplatten – Kapazitäten angeboten**  
Chiffre-Nr. EG0423 HU03

Ein ungarisches Unternehmen mit über 15 Jahren Erfahrung in der Montage von Leiterplatten (Printed Circuit Board Assembly (PCBA), elektrische Sub-Assy, Sortierung und Nachbearbeitung), bietet seinen Kunden kundenspezifische Fertigungs- und Montagendienleistungen an. Das Unternehmen ist auf der Suche nach Fertigungs-, Outsourcing- oder Subunternehmerverträgen, insbesondere im EMS- oder Verpackungsgeschäft.

Korresp.: engl.

## Die wichtigsten EU-Freihandelsabkommen im Überblick

**Mit knapp 80 Ländern hat die Europäische Union (EU) bereits Handelsabkommen abgeschlossen. Mit weiteren Ländern verhandelt die EU derzeit Abkommen der neuen Generation.**

Das Abkommen mit der Schweiz vom 1. Januar 1973 ist das erste Abkommen, das die Europäische Union (EU) als Staatenverbund geschlossen hat. Dabei blieb es jedoch nicht: Die EU erkannte die zahlreichen Vorteile der bilateralen Handelsabkommen und verhandelte Schritt für Schritt weitere Abkommen. Heute kann die EU auf Handelsabkommen mit 78 Ländern zurückblicken. Die meisten Abkommen sind vollständig, einige jedoch erst vorläufig in Kraft.

### Moderne Freihandelsabkommen sind im Trend

Im Vergleich zum Handelsabkommen zwischen der EU und der Schweiz decken die Abkommen der letzten 15 Jahre weitaus mehr Themen ab. Sie sind individueller auf den jeweiligen Handelspartner zugeschnitten und fördern Freihandel flächendeckender.

### Moderne Abkommen gehen über den Abbau von Handelsbarrieren hinaus

Der Kern der Freihandelsabkommen besteht noch immer in der Liberalisierung des Warenhandels. Abkommen der neuen Generation (auch WTO plus-Abkommen genannt) setzen sich jedoch nicht nur mit dem Abbau tarifärer und nichttarifärer Hemmnis-

se auseinander. Sie enthalten auch Regelungen zum Investitionsschutz, Urheberrecht, zur Integration von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) auf dem Markt oder zur Harmonisierung von Standards. Freihandelsabkommen bieten demnach zahlreiche Chancen auf verschiedenen Ebenen.

### Moderne Abkommen sollen die Nutzung der Freihandelsabkommen erleichtern

Freihandelsabkommen sind mittlerweile ein gern genutztes Mittel vieler Staaten, um die stockende Handelsliberalisierung auf multilateraler Ebene (WTO) zu umgehen und individuellere Abkommen zu schließen, die über den WTO-Rahmen hinausgehen.

Unternehmen greifen gerne auf Freihandelsabkommen zurück, um beispielsweise von den Präferenzen zu profitieren. Dennoch liegt die Nutzungsrate weiterhin hinter ihren Möglichkeiten. Der Bericht der Kommission über die Umsetzung und Durchsetzung von Handelsabkommen der EU zeigt, dass im Jahr 2021 lediglich 44 Prozent des EU-Handels im Rahmen von Handelsabkommen abgewickelt wurden. Die Gründe, weshalb Freihandelsabkommen wenig oder sogar gar nicht genutzt werden, sind vielfältig: Hohe Kosten durch Bürokratie, geringe Gewinnmargen, unterschiedliche Vorschriften und Vorgehensweisen in den einzelnen Abkommen, fehlende Kenntnisse sowie hohe Haftungsrisiken bei Fehlern in der Ursprungsbestimmung.

Die EU reagiert darauf und nutzt seit 2007 vermehrt bilaterale Freihandelsabkommen der neuen Generation. Solche Abkommen regeln nämlich nicht nur Themen außerhalb des Warenverkehrs, sondern sollen unter anderem die Ursprungsregeln vereinfachen so-

wie bessere und produktspezifischere Informationen enthalten. Ziel ist außerdem eine bessere Informationspolitik durch die zuständigen Stellen. So sollen potenzielle Probleme bei der Umsetzung rechtzeitig erkannt und Lösungen erarbeitet werden.

Dank der Freihandelsabkommen der neuen Generation kann die EU die wirtschaftlichen Vorteile der modernen Abkommen gezielter nutzen und noch stärker als einheitlicher Wirtschaftsraum auftreten. Derzeit kann die EU auf Handelsabkommen mit 78 Ländern zurückgreifen.

### Vier Freihandelsabkommen der neuen Generation im Fokus

Freihandelsabkommen der neuen Generation gehen weit über die WTO-Inhalte hinaus und streben eine Verbesserung der wirtschaftlichen Integration der Verhandlungsparteien an.

### Freihandelsabkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich (TCA)

Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich ist seit dem 1. Mai 2021 in Kraft (vorläufige Anwendung: 1. Januar 2021). Es ist das jüngste Freihandelsabkommen der EU.

Das Abkommen regelt neben den tarifären Handelshemmnissen auch weitere Themen, die lediglich mit dem Handel im Zusammenhang stehen, wie zum Beispiel:

- das öffentliche Beschaffungswesen,
- Umgang mit kleinen und mittelständischen Unternehmen,
- Umwelt und Klima,
- Schutz der Menschenrechte,
- Wettbewerbsregeln,
- Schutz des geistigen Eigentums,
- Investitionen sowie
- den Dienstleistungssektor.



## Freihandelsabkommen zwischen der EU und Vietnam (EUVFTA)

Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Vietnam ist seit dem 1. August 2020 in Kraft. Es ist das umfassendste Freihandelsabkommen zwischen der EU und einem Entwicklungsland.

Das Abkommen regelt neben den tarifären Handelshemmnissen auch weitere Themen, die lediglich mit dem Handel im Zusammenhang stehen, wie zum Beispiel:

- das öffentliche Beschaffungswesen,
- Sozial- und Umweltstandards,
- Menschenrechte,
- Wettbewerbsregeln,
- den Schutz geistigen Eigentums,
- den Dienstleistungssektor sowie
- Investitionen.

Erstmals in einem EU-Freihandelsabkommen wird Vietnam neben den nationalen Ursprungszeichnungen

der EU-Länder auch die Kennzeichnung „Made in EU“ für Industrieerzeugnisse akzeptieren (außer für pharmazeutische Erzeugnisse) (vgl. Art. 2.19 des Abkommens). Das Abkommen schützt geografische Angaben für in der EU oder Vietnam hergestellte Weine, Spirituosen, landwirtschaftliche Erzeugnisse und Lebensmittel.

## Freihandelsabkommen zwischen der EU und Singapur (EUSFTA)

Das Handelsabkommen zwischen der EU und Singapur ist seit dem 21. November 2019 in Kraft.

Das Abkommen geht über die Vorschriften des WTO-Übereinkommens hinaus und regelt zahlreiche weitere Themen, wie zum Beispiel:

- das öffentliche Beschaffungswesen,
- Schutz des geistigen Eigentums,
- den Dienstleistungssektor sowie
- E-Commerce.

## Freihandelsabkommen zwischen der EU und Japan (JEFTA)

Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Japan ist am 1. Februar 2019 in Kraft getreten.

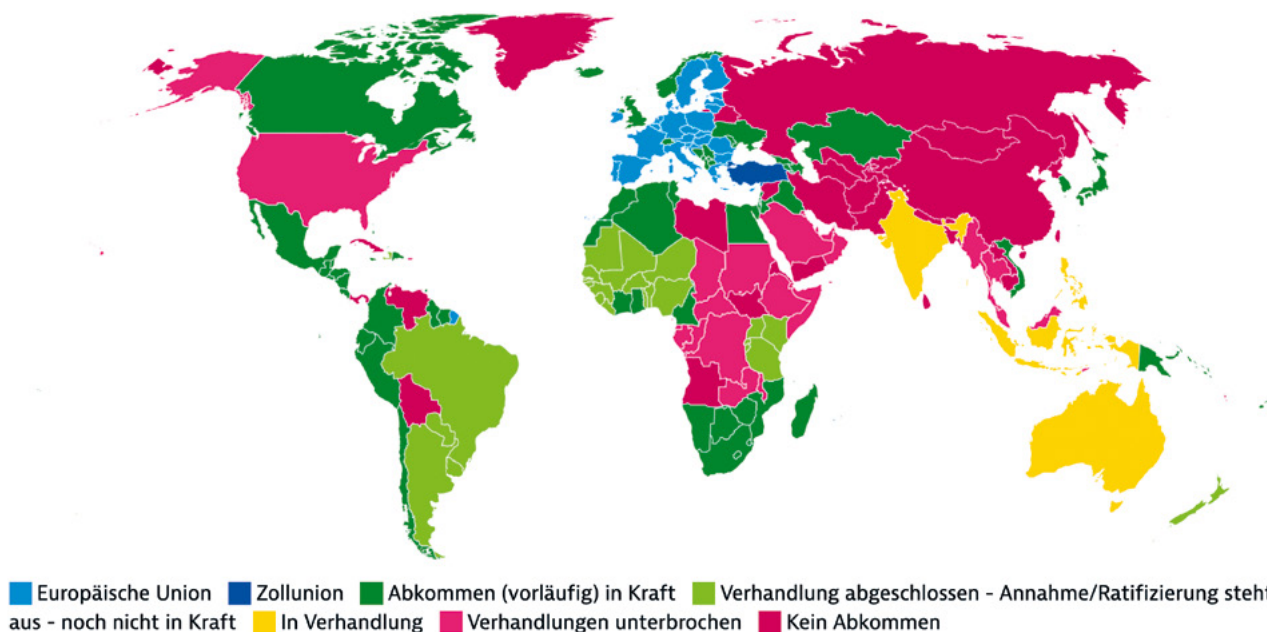
Das Abkommen enthält noch Vereinbarungen zum/zu:

- Öffentlichen Auftragswesen,
- Schutz des geistigen Eigentums,
- Wettbewerbsrecht,
- Dienstleistungshandel,
- Subventionen,
- Staatseigenen Unternehmen,
- Schutzmaßnahmen,
- Handelserleichterungen,
- Streitbeilegung,
- Nachhaltigkeit und
- kleinen und mittleren Unternehmen.

Melanie Hoffmann, GTAI

## Handelsabkommen der EU

Verschaffen Sie sich einen Überblick über die weltweiten Handelsabkommen der EU



Grafik: GTAI



## 5 Fragen an ...

... **Dr. Gunter Drescher, Senior Manager Foreign Trade and Customs der VON ARDENNE GmbH in Dresden**

### 1. Seit wann sind Sie im Auslandsgeschäft und in welchen Ländern sind Sie aktiv?

Die VON ARDENNE GmbH ist seit ihrer Gründung 1991 im Auslandsgeschäft tätig. Dafür konnten wir zum Teil an Kontakte ins Ausland anknüpfen, die das Forschungsinstitut Manfred von Ardenne bereits vor der Wende hatte. Unsere Märkte sind getrieben von Investitionen in Produktionsstandorte. Der Export macht seit mehr als zehn Jahren über 90 Prozent unseres Geschäftes aus. Dabei liegen unsere wichtigsten Märkte in China, den USA, Malaysia, Vietnam, Indien und Japan.

### 2. Haben Sie den internationalen Einstieg geplant und wie sind Sie vorgegangen?

Der Markt hat uns den Einstieg bisher oft vorgegeben. Für unsere wichtigsten Kunden mit einem hohen Servicebedarf haben wir in den letzten 15 Jahren mehrfach Vertriebs- und Serviceeinheiten im Ausland gegründet. So können wir schneller den optimalen Support in ihrer Zeitzone und Sprache bieten. Wenn wir einen neuen Markt erschließen, setzen wir auf lokale Partner für den Aufbau einer Gesellschaft und für das Recruiting. Wir waren stets erfolgreich, wenn wir lokale Experten mit an Bord geholt haben. Wir suchen gut vernetzte

Profis, die zum Beispiel mit lokalen Zoll- oder Steuerthemen vertraut sind.

### 3. Worauf führen Sie Ihren Erfolg zurück?

Wir definieren unseren Erfolg über den Erfolg unserer Kunden. Daher hören wir genau zu, wo der Kunde aktuell steht und was er erreichen möchte. Die Anlage, die wir ihm liefern, ist dabei das Mittel zum Zweck. Als Lösungsanbieter begleiten wir unsere Kunden in jeder Entwicklungsphase, das heißt vom Labor, über die Pilot-, bis hin zur Serienproduktion. Unsere Kunden schätzen den fachlichen Austausch und die Umsetzung in die technischen Konzepte von Beginn an sehr. An diesem Erfolg wachsen wir gemeinsam.

### 4. Welche Herausforderungen haben Sie bewältigt und welche sehen Sie aktuell im Auslandsgeschäft?

Die starken Reisebeschränkungen während der Coronakrise haben uns sehr herausgefordert. Da unsere Anlagen sehr groß sind, fertigen wir in Dresden Module vor und bauen sie weltweit bei unseren Kunden zusammen. Wir haben in der Zeit stark auf die Fähigkeiten unserer Auslandseinheiten gesetzt und viel Erfahrung im Remote-Support mit AR-Brillen gesammelt. Außerdem haben uns die gestörten Lieferketten und begrenzten Materialverfügbarkeiten sehr getroffen. Bereits geschlossene Verträge beinhalteten eine detaillierte Kostenstruktur und feste Zeitpläne, diese gestalten



Foto: VON ARDENNE GmbH

Dr. Gunter Drescher

wir heute viel flexibler. Aktuell sehen wir den Trend zur De-Globalisierung. Viele unserer Kunden investieren, getrieben von Förderprogrammen, in neue Produktionsländer. Wir müssen unser Wachstum nachhaltig managen, das erfordert neben zuverlässigen Lieferketten auch die ausreichende Anzahl an Fachkräften.

### 5. Was empfehlen Sie Export-Einsteigern?

Entscheidend ist immer eine fundierte Marktanalyse, um die Nachfrage für die eigenen Produkte in den Zielländern beurteilen zu können. Dafür ist die Kenntnis der Länder und ihrer Besonderheiten enorm wichtig. Hier sollte man lokale Profis einbinden und vor Ort Partner suchen. Auch eine Lokalisierung sollte man nicht ausschließen. Insbesondere die rechtlichen Rahmenbedingungen für das Auslandsgeschäft – und das betrifft sowohl den Export aus der EU heraus als auch den Import ins Bestimmungsland – müssen geklärt sein. Bewährte Partner sind hier neben den AHKs auch die GTAI sowie spezialisierte Rechtsanwälte mit Partnernetzwerken in den jeweiligen Ländern.



Foto: VON ARDENNE GmbH

VON ARDENNE 

VON ARDENNE GmbH  
**Firmensitz:** Dresden  
**Gründungsjahr:** 1991  
**www.vonardenne.biz**

## Industrie- und Handelskammer Dresden

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

### Referatsleiter Außenwirtschaft:

Robert Beuthner -224

### Zoll:

Stefan Lindner -182

### Bescheinigungsdienst/Carnet A.T.A.:

Julianna Berthold -173

Liane Böhme -189

Romy Hahnwald -177

Nicole Rasokat -188

Thomas Tamme (GS Zittau) 03583 5022-31

### Messen:

Robert Beuthner -224

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:

Łukasz Witków (GS Görlitz) 03581 4212-22

## Industrie- und Handelskammer zu Leipzig

Goerdelerring 5, 04109 Leipzig  
(Einwahl: 0341 1267-Durchwahl)

### Geschäftsfeldmanager International:

Matthias Feige -1324

### Bescheinigungsdienst:

Anne Gerritzen -1268

Nadine Thieme -1320

### Auslandsmärkte/Kooperationen/

### Enterprise Europe Network:

Sarah Dinter -1325

### Auslandsmärkte/Kooperationen:

Natalia Kutz -1245

### Messen:

Matthias Feige -1324

Katja Seifert -1260

## Industrie- und Handelskammer Chemnitz

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

### Referatsleiterin International:

Alexa von Künsberg -1240

### Zoll- und Außenwirtschaftsrecht/

### Bescheinigungsdienst:

Wolfgang Reckel -1243

Gaby Müller -1244

### Auslandsmärkte/Kooperationen:

Dr. Sebastian Liebold -1247

### Messen/Veranstaltungen:

Sandra Furka -1260

### Enterprise Europe Network:

Nikola Loske -1245

### Tschechien-Koordination:

Michaela Holá -1246

## in Plauen

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

### Außenwirtschaft/Bescheinigungen:

Uta Eichel -3240

## in Zwickau

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

### Außenwirtschaft/Bescheinigungen:

Margit Borchardt -2243

## in Freiberg

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

### Bescheinigungsdienst:

Silke Brunn -5250

## in Annaberg-Buchholz

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

### Bescheinigungsdienst:

Marie Reuter -4116

## Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH

Bertolt-Brecht-Allee 22, 01309 Dresden

### Abteilung Absatzförderung,

### Kooperationen:

Julius Schellmann 0351 2138-171

## E-MAIL

### Aufbau der E-Mail-Adressen:

IHK Chemnitz: vorname.name@chemnitz.ihk.de

IHK Dresden: name.vorname@dresden.ihk.de

IHK zu Leipzig: vorname.name@leipzig.ihk.de

WFS GmbH: vorname.name@wfs.saxony.de

Kein Titel. Umlaute: ä, ö, ü = ae, oe, ue, ß = ss

## IMPRESSUM

### Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer Dresden  
Langer Weg 4, 01239 Dresden  
im Auftrag der Landsgemeinschaft der  
sächsischen Industrie- und Handelskam-  
mern Dresden, zu Leipzig und Chemnitz so-  
wie der Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH

### Verantwortlich:

Manuela Gogsch  
Geschäftsführerin Industrie und Außen-  
wirtschaft/IHK Dresden  
Tel.: 0351 2802-120

Mario Bauer  
Geschäftsführer Dienstleistungen/  
IHK zu Leipzig  
Tel.: 0341 1267-1112

Martin Witschaß  
Geschäftsführer Standortpolitik/  
IHK Chemnitz  
Tel.: 0371 6900-1200

Thomas Horn  
Geschäftsführer/Wirtschaftsförderung  
Sachsen GmbH  
Tel.: 0351 2138-100

### Chefredaktion:

Robert Beuthner Tel.: 0351 2802-224  
Fax: 0351 2802-7224  
E-Mail: beuthner.robert@dresden.ihk.de

### Redakteure:

Matthias Feige, Sandra Furka, Katja Hö-  
nig, Sandra Lange, Dr. Sebastian Liebold,  
Stefan Lindner, Jana Omran, Wolfgang  
Reckel, Tobias Runte, Sandra Seifert

### Gesamtherstellung und Verlag:

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

ISSN 1869-3172

Die „Außenwirtschaftsnachrichten“ er-  
scheinen in zehn Ausgaben pro Jahr. Der  
Inhalt wird mit großer Sorgfalt aufbereitet.  
Eine Gewähr für die Richtigkeit der Daten,  
Termine usw. kann allerdings nicht über-  
nommen werden.

Der Bezugspreis ist für alle Mitglieder der  
sächsischen IHKs mit dem Kammerbeitrag  
abgegolten.

### Im freien Verkauf:

Abonnement: 24,00 EUR/Jahr inkl. Porto  
Einzelheft: 3,00 EUR inkl. Porto  
Hinweis zur Gender-Formulierung: Bei al-  
len Bezeichnungen, die auf Personen be-  
zogen sind, meint die gewählte Formu-  
lierung alle Geschlechter, auch wenn aus  
Gründen der leichteren Lesbarkeit die  
männliche Form steht.

Titelbild: © AddMeshCube –  
stock.adobe.com

**ABO-SERVICE:** Robert Beuthner, Tel.: 0351 2802-224, Fax: 0351 2802-7224 oder per E-Mail: beuthner.robert@dresden.ihk.de

# Das Enterprise Europe Network – Unterstützung für Unternehmen weltweit

Das Enterprise Europe Network ist das weltgrößte Netzwerk zur Unterstützung und Förderung kleiner und mittelständischer Unternehmen. Die sächsischen Industrie- und Handelskammern sind Partner im Enterprise Europe Network und bieten



## Unterstützung bei

- der Geschäftspartnersuche
- der Erschließung neuer Märkte
- Verhandlungen

## Information und Beratung zu

- Markt- und Wirtschaftsdaten aus den EU-Mitgliedsstaaten und Kandidatenländern
- aktuellen Entwicklungen, Gesetzesvorhaben und Förderprogrammen der EU
- europaweiten, öffentlichen Ausschreibungen für Aufträge und Lieferungen
- EU-Richtlinien und Verordnungen

## Ihr Feedback direkt an die Europäische Kommission zu

- Problemen bei der Anwendung europäischer Richtlinien und Gesetze
- administrativen Hürden bei grenzüberschreitenden Geschäftsaktivitäten
- Aufbereitung von EU-Konsultationen zu relevanten Themen



### Industrie- und Handelskammer Chemnitz

Nikola Loske | Tel.: 0371 6900-1245 | nikola.loske@chemnitz.ihk.de

### Industrie- und Handelskammer Dresden

Katja Hönig | Tel.: 0351 2802-186 | hoenig.katja@dresden.ihk.de

### Industrie- und Handelskammer zu Leipzig

Sarah Dinter | Tel.: 0341 1267-1325 | dinter@leipzig.ihk.de



MESSEBETEILIGUNG AUF GEMEINSCHAFTSSTAND

# formnext Messe

Die Weltleitmesse für additive Fertigung und die nächste Generation der intelligenten industriellen Produktion. Präsentieren Sie Ihr Know-how auf der wichtigsten Plattform für die effiziente Realisierung von Produktideen – vom Design über die Herstellung bis hin zur Serie.

## Industriebereiche auf der formnext:

- Lösung für additive Fertigung
- Industrieller Werkzeug- und Formbau
- Fertigungslösungen
- Design- und Produktentwicklung
- Qualitätsmanagement und Messtechnik

 Di., 07. November 2023 - Fr. 10. November 2023

 Messengelände Frankfurt/Main, 60327 Frankfurt

### Ansprechpartnerin:

Sandra Furka

Tel: 0371 6900 1260

Email: [sandra.furka@chemnitz.ihk.de](mailto:sandra.furka@chemnitz.ihk.de)

Mehr Informationen zur Messe finden Sie unter:



**formnext**

Frankfurt am Main, 07.–10.11.2023