

Außenwirtschafts- Nachrichten



Brasilien im Aufschwung:

Motor für Wachstum und Innovation in Lateinamerika

Weltweit erfolgreich – Seite 3

**Deutschland und Brasilien:
Strategische Partner für Handel, Industrie und grüne Transformation im Aufschwung**

Interview – Seite 9

Partnerschaften als Schlüssel: Erfolgreiche Markterschließung in Chile

Tipps für die Außenwirtschaftspraxis – Seite 24

Hilfen zur Einreihung von Waren in das Harmonisierte System (HS)

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

Die deutsche Wirtschaft ist seit Jahrzehnten erfolgreich aktiv in Brasilien – allein in São Paulo tragen rund 800 aktive deutsche Unternehmen mit zehn Prozent zum industriellen BIP Brasiliens bei und beschäftigen direkt und indirekt 250.000 Menschen, konstatiert die **Geschäftsführerin der AHK Brasilien, Barbara Konner**. Deutschland ist damit heute der viertgrößte ausländische Investor. Der bilaterale Handel zwischen den beiden Ländern wächst stabil und belief sich 2023 auf rund 22 Milliarden Euro. „Damit ist Brasilien der einzige strategische Partner Deutschlands in Lateinamerika“, so Konner.

Aber auch andere Länder im Südteil des Kontinents sind lohnenswert für deutsche Firmen. Matthias Böhme, Geschäftsführer der SHZ Sächsische Hebe- und Zurrtechnik GmbH aus Großröhrsdorf, spricht im **Interview** über seine Geschäftserfahrungen in Chile.

Wasserstoff als Energieträger ist heute in aller Munde. Als einer der wichtigsten Zukunftsmärkte gilt dabei **Australien**. Das Land verfolgt ambitionierte Ziele zur Förderung von grünem Wasserstoff, unterstützt durch exzellente natürliche Ressourcen (Sonne und Wind) sowie umfangreiche staatliche Förderprogramme. Auf politischer Ebene wird eine Zusammenarbeit zwischen Deutschland und Australien forciert. Mit Hilfe des Wasserstoffabkommens „AustraliaGermany Hydrogen Accord“ soll die Entwicklung einer Wasserstoffindustrie beschleunigt werden.

Damit Sachsens Firmen auch in Zukunft weltweit erfolgreich unterwegs sein können, unterstützt die Wirtschaftsförderung Sachsen mit **SAXONY!visit-Projekten** den Aufbau internationaler Kontakte und Kooperationen.

Michael Matthes

© Nexa – stock.adobe.com



Inhalt

Weltweit erfolgreich

- 3 Deutschland und Brasilien: Strategische Partner für Handel, Industrie und grüne Transformation im Aufschwung
- 6 Geschäftsbeziehungen mit Brasilien aufbauen: Chancen, Herausforderungen und rechtliche Rahmenbedingungen
- 9 Partnerschaften als Schlüssel: Erfolgreiche Markterschließung in Chile
- 11 Australien – einer der wichtigsten Zukunftsmärkte für Wasserstoff
- 13 „SAXONY!visit“-Projekte unterstützen den Aufbau internationaler Kontakte und Kooperationen in Sachsen
- 15 V2025: Internationale Konferenz – Spitzentechnologen im Austausch

Veranstaltungen, Weiterbildungen und Messen

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

Zoll- und Außenwirtschaftsrecht

- 19 Länderinformationen

Geschäftsverbindungen

- 21 Aktuelle Kooperationsangebote ausländischer Unternehmen

Tipps für die Außenwirtschaftspraxis

- 24 Hilfen zur Einreihung von Waren in das Harmonisierte System (HS)

Ansprechpartner | Impressum

- 26 Ansprechpartner
- 26 Impressum

Deutschland und Brasilien: Strategische Partner für Handel, Industrie und grüne Transformation im Aufschwung

Die deutsche Wirtschaft und deren Industrie sind seit vielen Jahrzehnten äußerst erfolgreich aktiv in Brasilien; der mit Abstand größten Volkswirtschaft in Südamerika. Allein unsere AHK São Paulo existiert bereits seit dem Jahr 1916 und steht damit sinnbildlich für die stabilen und langfristigen Handelsbeziehungen, die die Länder aufgebaut haben, pflegen und kontinuierlich vertiefen. Diese langjährige Tradition verwundert bei einem genaueren Blick auf die wirtschaftlichen Dimensionen des brasilianischen Marktes – insbesondere auf die Bedeutung des Industriestandorts São Paulo – nicht: Konkret handelt es

sich hierbei um den größten deutschen Industriestandort außerhalb Deutschlands, mit mehr als 800 aktiven Unternehmen vor Ort, die zusammen zehn Prozent zum industriellen BIP Brasiliens beitragen und direkt und indirekt 250.000 Personen beschäftigen. Dies schließt Unternehmen aller Größen ein – vom multinationalen Großkonzern bis hin zum KMU in einem Nischenmarkt – die in der mittlerweile neuntgrößten Volkswirtschaft mit mehr als 2,1 Billionen Dollar BIP sich seit Jahren eine starke Marktposition erarbeitet haben. So ist Deutschland heute der viertgrößte ausländische Investor hierzulande mit zahlreichen Direktinvestitionen in Produktions- und Forschungsanlagen. Der bilaterale Handel zwischen den beiden Ländern wächst seit mehr als einer Dekade stabil und belief sich im Jahr 2023 auf rund 22 Milliarden Euro. Damit ist Brasilien der einzige strategische Partner Deutschlands in Lateinamerika.

*Barbara Konner,
Hauptgeschäftsführerin der
Deutsch-Brasilianischen Industrie-
und Handelskammer*

EU-Mercosur-Abkommen stärkt deutsch-brasilianische Wirtschaftsbeziehungen

Die bilaterale Agenda zwischen Deutschland und Brasilien hat sowohl politisch als auch wirtschaftlich in den letzten Jahren stark an Dynamik gewonnen. Im Zentrum dieser Bemühungen steht das bereits ratifizierte EU-Mercosur-Handelsabkommen, welches noch innerhalb des kommenden Jahres in Kraft treten soll. Dieses ist für die stark exportorientierte deutsche Wirtschaft langfristig von essenzieller strategischer Bedeutung. Schlüsselsektoren der deutschen Industrie, insbesondere in den technologieintensiven Branchen wie Maschinen- und Anlagenbau, Automobil-, Chemie- und Pharmaindustrie sowie der Landwirtschaft, würden von dem erleichterten Zugang zu einem der weltweit bedeutendsten Absatzmärkte enorm profitieren. All diese Produkte würden durch die Zollreduktion deutlich erschwinglicher für die wachsende, konsumfreudige Mittelschicht werden.

Die „harten“ makroökonomischen Dimensionen dieses Abkommens sind jedenfalls ohne Zweifel sehr beeindruckend: Konkret würde eine Freihandelszone mit mehr als 720 Millionen Konsumenten aus 31 Ländern entstehen, dessen kumulierte Wirtschaftsleistung sich bereits heute auf mehr als 22 Billionen US-Dollar beläuft. Dies entspricht in etwa einem Viertel der globalen Wirtschaftsleistung.

Das EU-Mercosur-Abkommen ist für die stark exportorientierte deutsche Wirtschaft langfristig von essenzieller strategischer Bedeutung. Schlüsselsektoren der deutschen Industrie würden von dem erleichterten Zugang zu einem der weltweit bedeutendsten Absatzmärkte enorm profitieren.

Barbara Konner

© AHK Brasilien



Die Octávio Frias de Oliveira-Brücke, auch bekannt als Schrägseilbrücke, in São Paulo.

Neustart für Doppelbesteuerungsabkommen: Impuls für Investitionen und Fachkräfteaustausch

Ein weiterer essenzieller Faktor für das zukünftige Wachstum der deutsch-brasilianischen Wirtschaftsbeziehungen ist die Wiederaufnahme der Verhandlungen für ein Doppelbesteuerungsabkommen (DBA). Tatsächlich stellt das Fehlen eines solchen Abkommens eine Ausnahme im internationalen Kontext dar, da Brasilien Abkommen mit zahlreichen europäischen Ländern, wie beispielsweise Österreich, Norwegen, der Schweiz, Frankreich, Spanien geschlossen hat. Gleiches gilt für die global bedeutendsten Wirtschaftsmächte wie die USA und China. Es ist deshalb essenziell, dass Deutschland hier nachzieht und wieder ein level playing field existiert, dass den Wettbewerb innerhalb Brasiliens und um dessen Markt fairer macht. Unsere Kammer ist aus diesem Grund seit Jahren stark bemüht, dieses Thema wieder in das Zentrum der bilateralen Beziehungen zu stellen, da ein DBA von höchster Bedeutung für die Mobilität zwischen den Arbeitsmärkten beider Länder ist und den Austausch von Fach- und Hochqualifizierten stark erleichtern würde. Ganz konkret hat eine von uns vor Kurzem in Auftrag gegebene Studie der Beratungsgesellschaft Tendências Consultoria ergeben, dass ein DBA die Direktinvestitionen in Brasilien perspektivisch um 47 Prozent steigern würde, sowie die Exporte um 19 Prozent und Importe um mehr als 14 Prozent. Bei einem von der AHK São Paulo organisierten Business Lunch im März diesen Jahres hatten wir die Möglichkeit, für dieses Thema auf höchster politischer Ebene zu

werben, nämlich im Rahmen eines persönlichen Treffens mit dem Vizepräsidenten Brasiliens und dem Minister für Entwicklung, Industrie, Handel und Dienstleistungen, Geraldo Alckmin. Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir dadurch einem Durchbruch bei den Verhandlungen über das DBA sehr viel näher gekommen sind und wir in naher Zukunft mit weiteren Erfolgen rechnen können.

Neue Chancen für Industrie, Energie und Technologietransfer

Auch industriepolitisch wächst die Bedeutung Brasiliens kontinuierlich, und dies nicht erst seit 2008, dem Jahr in dem das Land zum (bis heute einzigen) strategischen Partner Deutschlands in Lateinamerika ernannt wurde. Längst sind die Zeiten vorbei in denen Brasilien, insbesondere aufgrund seines riesigen Binnenmarkts, als reiner Absatzmarkt betrachtet wurde. Die Handelsbeziehungen heute sind sehr viel diversifizierter und fußen auch auf dem regen und beidseitigen Austausch von technologischer Expertise. Insbesondere im Bereich von sauberer und grüner Energie nimmt das Land mittlerweile global eine Führungsrolle ein. So produziert Brasilien heute bereits mehr als 80 Prozent seines Energiebedarfs aus sauberen Quellen wie beispielsweise Wasserkraftwerken, Wind- und Solaranlagen. Gleiches gilt für die Erzeugung von grünem Wasserstoff, wodurch das Land perspektivisch zu einem der weltweit wichtigster Lieferanten wird. Diese Erfahrung ist von hoher strategischer Bedeutung für deutsche Unternehmen, vor allem im Kontext der Dekarbonisierung

der Industrie, dem damit verbundenen Einhalten sich selbst gesetzter Klimaziele und der Diversifikation und Resilienz zukünftiger Liefer- und Produktionsketten. Gleichzeitig ist die deutsche Industrie weiterhin als wichtigster europäischer Partner für den Technologietransfer in den Bereichen erneuerbare Energie und Industrie 4.0 extrem geschätzt. Die von der aktuellen Regierung initiierte Industrieoffensive Nova Indústria Brasil (auf deutsch: Neue brasilianische Industrie), die ein Investitionsvolumen von rund 300 Milliarden Reais (rund 55 Milliarden Euro) umfasst und den Fokus auf Nachhaltigkeit, Innovation und technologische Souveränität setzt, ist eine große Chance für deutsche Unternehmen, insbesondere im Bereich von öffentliche Infrastrukturaufträgen. Aus deutscher Sicht ist ein verstärktes Engagement in Brasilien auch eine vielversprechende Chance, wirtschaftliche Abhängigkeiten besser auszubalancieren und somit langfristig resilienter gegenüber den beiden größten Handelspartnern China sowie der USA zu werden.

Brasilien auf globaler Bühne mit Klimaschutz und Innovationen

Innerhalb der nächsten zwölf Monate wird Brasilien noch präsenter auf der internationalen Bühne werden: Einerseits hält das Land bereits jetzt im Jahr 2025 die Präsidentschaft für die BRICS-Gruppe. Andererseits findet mit der COP30 2025 die global wichtigste Klimakonferenz in Belém im Bundesstaat Pará statt, was die Führungsrolle Brasiliens in den Bemühungen

um Klimaschutz weiter unterstreicht. Darüber hinaus wird es im kommenden Jahr als offizielles Partnerland der HANNOVER MESSE 2026 die Chance haben, seine industriellen Fortschritte und technologisches Know-How, insbesondere im Bereich grüner Energie, CO₂-neutraler Produktionsverfahren und nachhaltige Industrietransformation, der Weltöffentlichkeit zu präsentieren und damit noch mehr ausländische Investitionen anzuziehen. Wir von der AHK São Paulo werden weiterhin alles dafür tun, dass sich die engen Beziehungen zwischen Deutschland und Brasilien weiter vertiefen, die Volkswirtschaften noch enger zusammenrücken und somit beide Länder von noch mehr Handel und Wohlstand profitieren.

Barbara Konner / Hauptgeschäftsführerin AHK Brasilien

KONTAKT

Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha
 Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammer
 Rua Verbo Divino, 1488 - 04719-904 São Paulo - SP
 Tel.: (+55 11) 5187-5133
 ahkbrasil@ahkbrasil.com
<https://www.ahkbrasiliens.com.br/de/>



Itaipu-Wasserkraftwerk am Paraná-Fluss



Panoramablick auf das Finanzviertel von Rio de Janeiro mit modernen Büros, Technologieunternehmen und Luxusgeschäften.

Geschäftsbeziehungen mit Brasilien aufbauen: Chancen, Herausforderungen und rechtliche Rahmenbedingungen

Das Potenzial Brasiliens

Brasilien ist mit rund 215 Millionen Einwohnern die größte Volkswirtschaft Südamerikas und bietet aufgrund seiner Bevölkerungszahl, Ressourcenvielfalt und wachsenden Mittelschicht enorme Marktpotenziale. Das Land ist reich an Rohstoffen, verfügt über eine bedeutende industrielle Basis und einen expandierenden Dienstleistungssektor. Trotz wirtschaftlicher Schwankungen und struktureller Herausforderungen bleibt Brasilien ein gefragtes Investitionsziel für deutsche Unternehmen, die ihre Geschäftstätigkeit in Lateinamerika ausweiten wollen, insbesondere auch in den Bereichen Agrarindustrie, erneuerbare Energien und Medizinprodukte.

Mit dem Abschluss der Verhandlungen und einer politischen Vereinbarung über das seit Jahrzehnten diskutierte Handelsabkommen zwischen der EU und dem Mercosur am 6. Dezember 2024 hat sich die geopolitische und wirtschaftliche Bedeutung Brasiliens und der gesamten Region nochmals deutlich erhöht. Zwar sind noch einige formale und juristische Schritte erforderlich, bevor das Abkommen tatsächlich in Kraft treten kann, aber das Ab-

kommen verspricht verbesserte Marktzugänge, den Abbau von Zöllen und eine engere wirtschaftliche Zusammenarbeit – ein bedeutender Schritt für Unternehmen, die sich frühzeitig positionieren möchten. In einem sich wandelnden globalen Umfeld, das durch eine zunehmend protektionistische US-Außenhandelspolitik unter der neuen Trump-Administration geprägt ist, gewinnt Lateinamerika als alternativer Markt und strategischer Partner für europäische Unternehmen weiter an Relevanz.

Geschäftsanhahnung und Vertragsabschlüsse aus Deutschland heraus

Die Anbahnung von Geschäften mit brasilianischen Partnern beginnt häufig mit Handelskontakten auf Messen oder über Handelskammern. Dabei können natürlich Verträge mit brasilianischen Kunden direkt vom deutschen Unternehmen geschlossen werden. Allerdings ist es wichtig, sich frühzeitig mit den kulturellen und rechtlichen Besonderheiten Brasiliens vertraut zu machen. Dazu zählen insbesondere Unterschiede im Vertragsrecht und bei der Vertragsdurchführung. Grundsätzlich können Standardverträge auch mit brasilianischen Kunden bzw. Partnern

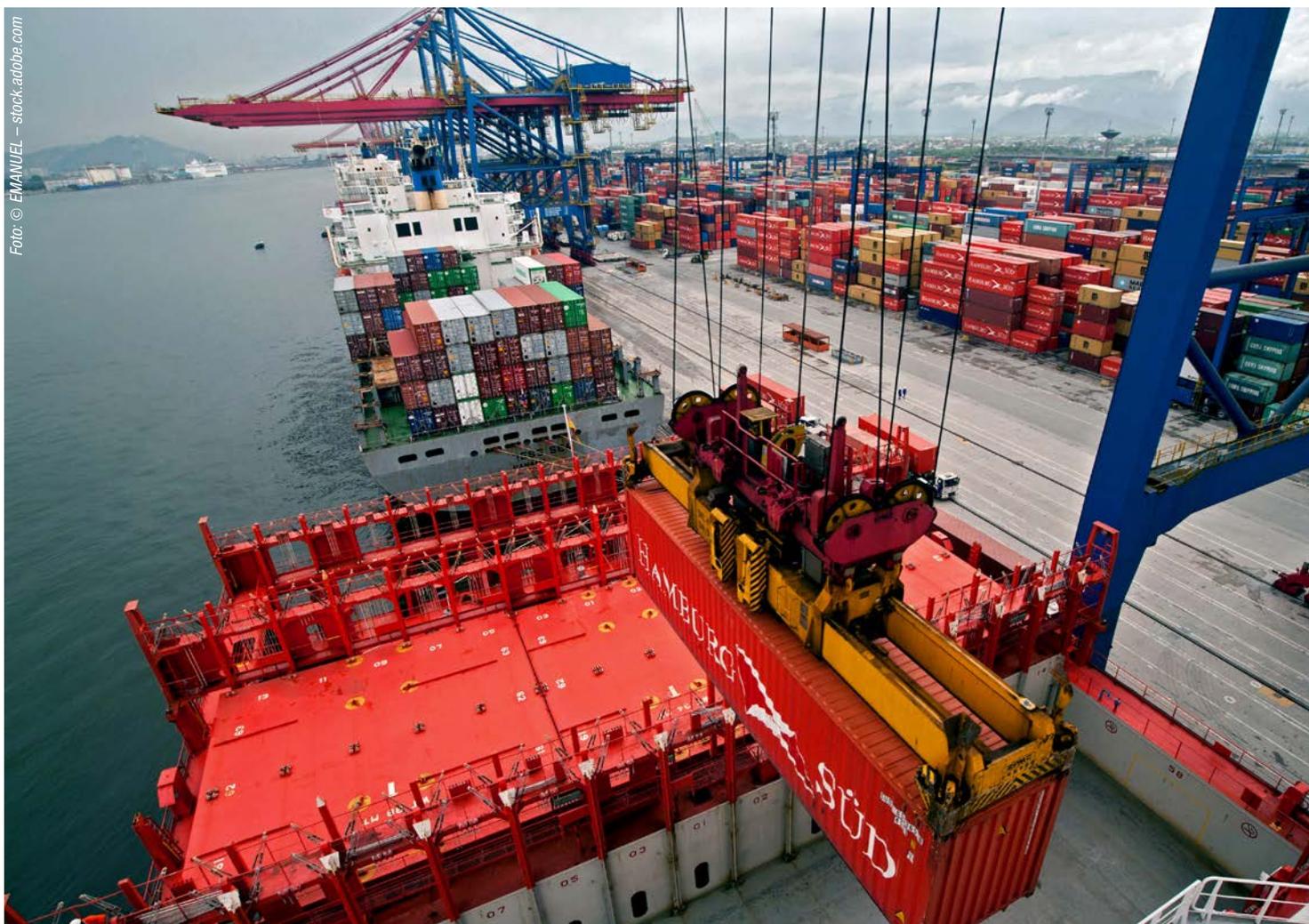
verwendet werden. Da Englisch in vielen Branchen und Landesteilen weiterhin weniger gebräuchlich ist als in anderen Ländern, empfiehlt es sich, Verträge zweisprachig, also auch auf Portugiesisch, zu schließen. Zwingend ist dies jedoch nicht. Ein weiteres Augenmerk sollte bei der Vertragsgestaltung auf die Rechtswahl und den Gerichtsstand sowie auf etwaige Garantien gelegt werden. Grundsätzlich kennt das brasilianische Recht ähnliche Garantien wie das deutsche Recht, wobei jedoch teilweise Besonderheiten zu beachten sind. Ein wesentliches Beispiel ist der – gerade bei Maschinenlieferungen weit verbreitete – Eigentumsvorbehalt. Damit ein Eigentumsvorbehalt (*reserva de dominio*) auch gegenüber Dritten wirksam ist, muss er in Brasilien öffentlich registriert werden, was mit einem gewissen Aufwand und Kosten verbunden ist. Je nach Situation und Vertrag kann es daher sinnvoll sein, alternative Sicherungsinstrumente zu prüfen, etwa (höhere) Anzahlungen oder Bürgschaften.

Ein weiterer Punkt, der bei der Geschäftsanbahnung aus Deutschland heraus zu beachten ist, betrifft die Erbringung von Dienstleistungen aus dem Ausland. Der Import von Dienstleistungen nach Brasilien ist mit einer Vielzahl an Steuern belegt, unter

anderem eine Quellensteuer, die CIDE (Beitrag für wirtschaftliche Intervention), PIS/COFINS sowie die ISS (Dienstleistungssteuer). Diese können zusammengenommen eine erhebliche steuerliche Belastung darstellen (bis zu rund 40 Prozent), die in vielen Fällen den Import unattraktiv macht. Für deutsche Unternehmen ist diese Situation zusätzlich belastend, da es weiterhin an einem Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Brasilien und Deutschland fehlt. Sofern Ihr Unternehmen also Dienstleistungen erbringt, empfiehlt es sich in jedem Fall, vorab steuerrechtliche Beratung einzuholen oder die Dienstleistung lokal zu erbringen. Auf die Gründung einer brasilianischen Niederlassung werden wir im Folgenden genauer eingehen.

Handelsvertreter in Brasilien

Zunächst möchten wir jedoch noch kurz auf den Handelsvertreter eingehen. Für Unternehmen, die nicht sofort eine eigene Niederlassung gründen wollen, bietet sich auch die Zusammenarbeit mit einem brasilianischen Handelsvertreter (*representante comercial*) an, um das eigene Produkt im brasilianischen Markt zu verkaufen. Dabei ist zu beachten, dass Handelsvertreter in



Der Hafen von Santos befindet sich rund 70 Kilometer von São Paulo entfernt und ist einer der wichtigsten Wirtschaftsknotenpunkte Brasiliens.

Brasilien einem speziellen Gesetz unterliegen (Lei n° 4.886/65), das ihnen unter anderem bei Vertragsbeendigung einen Anspruch auf Entschädigung einräumt. Die Vertragsgestaltung sollte daher sehr sorgfältig erfolgen, insbesondere im Hinblick auf Exklusivität, Gebietsschutz und Laufzeit. Eine rechtliche Begleitung bei der Vertragsausarbeitung ist dringend zu empfehlen.

Gründung einer Niederlassung in Brasilien

In vielen Situationen, insbesondere, wenn ein langfristiges Engagement in Brasilien geplant ist, wird der Markteintritt durch die Gründung einer eigenen Gesellschaft, das beste Vorgehen sein. Ausländische Unternehmen entscheiden sich in der Regel dann für die Gründung einer Tochtergesellschaft, wenn vor Ort in Brasilien ein Team aufgebaut werden soll und/oder technische Dienstleistungen erbracht und bspw. Ersatzteile vorgehalten werden sollen, um lokale Kunden zeitnah bedienen zu können.

In der Regel gründen ausländische Unternehmen ihre brasilianische Tochtergesellschaft in Form einer Sociedade Limitada (Ltda.). Diese entspricht in etwa der deutschen GmbH und ist die am häufigsten gewählte Gesellschaftsform in Brasilien. Die Gesellschaft kann als 100 prozentige Tochtergesellschaft gegründet werden, d. h. es ist nur ein Gesellschafter erforderlich. Der oder die Gesellschafter können sowohl brasilianische als auch ausländische natürliche oder juristische Personen sein. Bei der Gestaltung des Gesellschaftsvertrags sind die Gesellschafter weitgehend frei.

Ein ausländischer Gesellschafter muss zwingend einen gesetzlichen Vertreter (procurador) in Brasilien bestellen, der zum einen gegenüber den Steuerbehörden benannt werden muss, zum anderen auch für die Unterzeichnung gesellschaftsrechtlicher Dokumente vor Ort zuständig ist. Der gesetzliche Vertreter muss eine in Brasilien wohnhafte natürliche Person sein. Bei der Ausstellung der Vollmacht sind einige Formalitäten zu beachten. So muss die Vollmacht im Ausland notariell beglaubigt und mit einer Apostille nach dem Haager Übereinkommen versehen werden.

Bis auf wenige Ausnahmen, die sich ggf. aus dem Gesellschaftszweck ergeben können, bestehen keine Mindestkapitalanforderungen für brasilianische Limitadas. Das eingezahlte Stammkapital muss auch nicht aufrechterhalten werden, sondern kann zur Deckung der laufenden Kosten der Gesellschaft genutzt werden. Die Haftung der Gesellschafter ist grundsätzlich auf deren Anteil am Gesellschaftskapital begrenzt, doch haften die Gesellschafter gesamtschuldnerisch bis zur Höhe des gezeichneten, aber noch nicht eingezahlten Kapitals. Daneben bestehen gerade im brasilianischen Arbeits- und Steuerrecht recht weitgehende Durchgriffsmöglichkeiten auf die Gesellschafter und den Geschäftsführer, wenn die Limitada nicht für etwaige Schulden aufkommt. Jede brasilianische Gesellschaft muss einen Geschäftsführer (administrador) haben, der die Gesellschaft vertritt. Grundsätzlich kann diese Rolle seit einiger Zeit auch von einer Person übernommen werden, die nicht in Brasilien wohnhaft ist. In der Praxis ist dies allerdings nicht empfehlenswert, da gerade in der Gründungsphase einige administrative Prozesse erforderlich sind, die nur schwer oder gar nicht realisierbar sind, wenn der Geschäftsführer nicht zumindest zeitweise in Brasilien vor Ort ist.

Insgesamt ist die Gründung einer brasilianischen Limitada ein relativ unkomplizierter und zügiger Prozess, der allerdings bei einem ausländischen Gesellschafter, wie oben beschrieben, mit einem gewissen administrativen Aufwand im Vorfeld verbunden ist. Dennoch kann die Gründung in der Regel innerhalb von sechs bis acht Wochen erfolgen.

Fazit

Brasilien bietet deutschen Unternehmen bedeutende Chancen, stellt aber zugleich relativ hohe Anforderungen an die rechtliche und steuerliche Strukturierung von Geschäftsvorhaben. Ob durch Handelsvertretung oder die Gründung einer eigenen Gesellschaft – der Markteintritt erfordert strategisches Vorgehen, kann sich aber bei richtiger Planung und Umsetzung als sehr lohnend erweisen. Wer erfolgreich in Brasilien tätig sein möchte, sollte sich gut vorbereiten, die lokalen Gegebenheiten genau analysieren und rechtliche und steuerliche Beratung in Anspruch nehmen.

Marcelo Coimbra / Regina Simon



KONTAKT

FCR Law

Rua do Rocio, 350 – Vila Olimpia

04552-000 São Paulo, SP

Brasilien

Tel.: +55 11 3294-1600

www.fcrlaw.com.br

Partnerschaften als Schlüssel: Erfolgreiche Markterschließung in Chile

Die SHZ Sächsische Hebe- und Zurrtechnik GmbH aus Großröhrsdorf gehört zu den führenden Herstellern von Hebe- und Zurrtechnik in Europa. Warum das Unternehmen seit kurzem einen Partner in Chile hat und was sich das Unternehmen vom südamerikanischen Markt verspricht, erzählt Geschäftsführer Matthias Böhme.



Foto: © SHZ

Matthias Böhme, Geschäftsführer der
SHZ Sächsische Hebe- und Zurrtechnik GmbH

Aus meiner Sicht ist es nicht nur in Südamerika, sondern auf allen Exportmärkten wichtig, einen Partner lokal vor Ort zu haben. Jeder Markt hat andere Anforderungen, die man von außen betrachtet vielfach nicht versteht.

Matthias Böhme

Seit wann und auf welchen internationalen Märkten sind Sie unterwegs?

Wir sind seit unserer Gründung 2002 bereits auf vielen internationalen Märkten vertreten. Dabei lag der Fokus in der Vergangenheit aber mehr in Europa. Länder wie Österreich, Tschechien, Slowenien, Kroatien, aber auch Norwegen, Schweiz und Serbien sind schon seit vielen Jahren wichtige Märkte für uns.

Welches Potenzial sehen Sie auf dem südamerikanischen Markt?

Der südamerikanische Markt ist für unsere Produkte sehr interessant. Die Bergbauindustrie ist speziell in Chile und Peru sehr stark. Hebe- und Zurrtechnik wird dabei sowohl bei der Erschließung neuer Minen als auch beim Betrieb bestehender Anlagen dauerhaft eingesetzt und benötigt.

Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diesen Markt erschließen?

Wir haben uns vor Ort einen Partner gesucht, der unsere Produkte exklusiv in Südamerika vermarktet und verkauft. Mit diesem Partner arbeiten wir sehr eng zusammen und stimmen die nächsten Schritte regelmäßig gemeinsam ab. Wir haben z. B. im April auf der Expomin in Santiago de Chile ausgestellt. Das ist die führende Bergbaumesse Lateinamerikas. Aus meiner Sicht ist es nicht nur in Südamerika, sondern auf allen Exportmärkten wichtig, einen Partner lokal vor Ort zu haben. Jeder Markt hat andere Anforderungen, die man von außen betrachtet vielfach nicht versteht.

Sie waren jetzt gerade wieder in Chile. Was sind Ihre Eindrücke und Erfahrungen? Welche konkreten Tipps können Sie weitergeben?

In Chile sind die Rohstoffindustrie sowie die Landwirtschaft die wichtigsten Wirtschaftszweige. Vor allem die großen Kupfervorkommen, aber auch Lithium sind weltweit sehr nachgefragt, da diese Rohstoffe in der Elektroindustrie, aber z. B. auch bei E-Fahrzeugen, eine große Bedeutung haben. Noch mehr als in Deutschland spielen persönliche Kontakte und Netzwerke eine große Rolle in Lateinamerika und Chile. Bei geschäftlichen Meetings wird sich auch viel mehr über private Dinge ausgetauscht, als wir es in Deutschland gewöhnt sind. Insgesamt komme ich mit vielen positiven Eindrücken zurück aus Chile. Die Leute vor Ort sind sehr offen und deutsche Technologien und Produkte haben in Chile einen sehr guten Ruf. Gerade bei unseren Produkten, wo es um die Sicherheit der Arbeiter geht, hat das einen großen Stellenwert.

Worin sehen Sie aktuell besondere Herausforderungen bei Internationalisierungsaktivitäten?

Die aktuelle Zollpolitik der USA verändert bestehende Lieferketten derzeit in kürzester Zeit fundamental. Das hat auch Auswirkungen auf Länder, die gar nicht direkt betroffen sind. Wir beziehen z. B. Vorprodukte aus Kambodscha. Durch die



Anlegen einer Rundschlinge



Messestand der SHZ auf der Expomin in Santiago de Chile 2025

90-tägige Aussetzung der Zölle werden unsere Bestellungen dort jetzt hinten angestellt, damit das Zeitfenster maximal für Lieferungen in die USA genutzt werden kann. Eine weitere Herausforderung ist die überbordende Regulierung, die vor allem von Seiten der EU auf die Unternehmen wirkt. Zu nennen sind da z. B. Maßnahmen wie CBAM, welches gerade eingeführt wird.

Was empfehlen Sie Exporteinsteigern?

Zunächst sollte man mit Exportmärkten im näheren Umfeld starten und durch Messen oder andere Maßnahmen erste Kontakte knüpfen. Wenn man sich in einem Markt oder einem Land erste Kontakte aufgebaut hat, sollte man sich aus meiner Sicht auf einen Partner fokussieren und mit diesem eng abstimmen. Das Ganze funktioniert natürlich nur, wenn beide Seiten möglichst im gleichen Maße von der Zusammenarbeit profitieren.

Unternehmensprofil

SHZ-Produkte sorgen für höchste Sicherheit überall dort, wo schwere Lasten gehoben und transportiert werden müssen: Im Baugewerbe, in der Industrie und im Transportwesen. Das Portfolio umfasst die Produktion und den Handel mit Zurr Gurten, Hebebändern und Rundschlingen. Das 2002 gegründete Familienunternehmen kann auf über 340 Jahre Tradition und Erfahrungswissen in der Band- und Gurtweberei am Standort Großbröhnsdorf zurückblicken. SHZ beschäftigt ca. 75 Mitarbeiter und produziert bis heute am Standort Großbröhnsdorf in Deutschland, so dass ein Großteil der SHZ-Produkte das Gütesiegel „Made in Germany“ besitzt. Als Global Player verkauft das Unternehmen seine Produkte in über 50 Länder weltweit und kennt daher sehr genau die wachsenden Ansprüche seiner internationalen Kunden an Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit von Hebe- und Zurrtechnik.

Das Interview führte Sandra Lange (WFS).



Unternehmenssitz der SHZ Sächsische Hebe- und Zurrtechnik GmbH in Großbröhnsdorf

WEITERE INFORMATIONEN:

www.shz-gmbh.de

Exklusiver SHZ-Vertriebspartner in Südamerika:
Andes Mining Solutions (AMS)

www.andesminingsolutions.com

Australien – einer der wichtigsten Zukunftsmärkte für Wasserstoff

Australien gilt als einer der wichtigsten Zukunftsmärkte für Wasserstoff – sowohl für die Produktion als auch die Anwendung. Das Land verfolgt ambitionierte Ziele zur Förderung von grünem Wasserstoff, unterstützt durch exzellente natürliche Ressourcen (Sonne und Wind) sowie umfangreiche staatliche Förderprogramme. Damit eröffnen sich auch spannende Absatz- und Kooperationschancen für sächsische Unternehmen, u. a. aus dem Maschinen- und Werkzeugbau, der Wasserstofftechnologie und der vernetzten Systeme, aber auch Forschungspotenziale für sächsische Universitäten. Dies haben Analysen sächsischer und australischer Akteure jüngst gezeigt.

Hohe Produktion zu attraktiven Preisen angestrebt

Demnach strebt Australien 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. Australiens National Hydrogen Strategy 2024 setzt dabei ehr-

geizige Ziele für die Entwicklung der Wasserstoffindustrie, um das Land bis 2030 als globalen Marktführer zu positionieren. Bis 2050 will Australien mindestens 15 Millionen Tonnen grünen Wasserstoff jährlich produzieren, mit einer potenziellen Steigerung auf bis zu 30 Millionen Tonnen. Diese Mengen sind perspektivisch sowohl für den nationalen Bedarf als auch für den Export gedacht, insbesondere für energieintensive Industrien und als Ersatz für fossile Brennstoffe. Dabei sollen die Kosten für die Wasserstoffproduktion an vielen Standorten in Australien bis 2050 auf unter 2 USD/Kilogramm sinken, was australische Projekte zu den weltweit führenden machen könnte. Die australische Regierung unterstützt die Wasserstoffproduktion durch Programme wie den Hydrogen Production Tax Incentive und die Hydrogen Headstart Initiative. Steuerliche Anreize sollen Investitionen und die Skalierung zusätzlich fördern. Diese Initiativen richten sich vor allem an Großprojekte, um eine schnellere Industrialisierung und Kostensenkung zu ermöglichen und so die Wettbewerbsfähigkeit von grünem Wasserstoff aus Australien zu steigern.

Wasserstoffabkommen Australia-Germany Hydrogen Accord

Auch auf politischer Ebene wird eine Zusammenarbeit forciert. So soll bspw. mit Hilfe des Wasserstoffabkommens „Australia-Germany Hydrogen Accord“ die Entwicklung einer Wasserstoffindustrie beschleunigt werden. Ein speziell hierfür gegründeter australisch-deutscher Wasserstoff-Innovations- und Technologie-Inkubator (HyGATE) soll:

- reale Pilot-, Versuchs-, Demonstrations- und Forschungsprojekte entlang der Wasserstoffversorgungskette unterstützen,
- die branchenübergreifende Zusammenarbeit bei Demonstrationsprojekten in australischen Wasserstoffzentren erleichtern und
- Optionen zur Erleichterung des Handels mit australischem Wasserstoff und seinen aus erneuerbaren Energiequellen erzeugten Derivaten prüfen.

Win-Win-Situation für Partnerschaften

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,



Foto: © Zerophoto – stock.adobe.com



ihre Zusammenarbeit mit Deutschland zu vertiefen und strebt langfristige Partnerschaften an, die Innovation und Skalierbarkeit fördern.

Von dieser Zusammenarbeit profitieren beide Länder, indem sie ihr technologisches Wissen erweitern, die öffentliche Akzeptanz von Wasserstofflösungen fördern, klimaneutrale Technologien vorantreiben und die globalen Herausforderungen der Dekarbonisierung gemeinsam angehen.

Sachsen hat dabei 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.

Sandra Lange (WFS)

ANSTEHENDE TERMINE ZUR MARKTERKUNDUNG UND KOOPERATIONSANBAHNUNG:

Workshop in Zusammenarbeit mit HZwo e.V. und move technology GmbH: Wasserstoff-Perspektiven Australien

16. September 2025, 8.00–13.00 Uhr, Chemnitz

<https://standort-sachsen.de/e2421>

German Pavilion auf dem Asia-Pacific Hydrogen 2025

20.–21. November 2025, Sydney, Australien

Anmeldefrist: 16.06.2025: <https://www.german-pavilion.com/de/asia-pacific-hydrogen-2025>

Geschäftsanhahnungsreise Australien: Wasserstoffpartnerschaften

voraussichtlich 2. Halbjahr 2026

Bei Interesse an der gemeinsamen Planung und Programmgestaltung – nehmen Sie am Workshop, 16. September 2025, 8.00–13.00 Uhr in Chemnitz teil:

<https://standort-sachsen.de/e2421>

„SAXONY!visit“-Projekte unterstützen den Aufbau internationaler Kontakte und Kooperationen in Sachsen

Neben der Organisation von Messebeteiligungen im In- und Ausland sowie weltweiten Unternehmer- und Delegationsreisen unterstützt die Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH (WFS) sächsische Firmen bei der Internationalisierung auch mit dem Instrument der Delegationsbesuche in Sachsen, die mit „SAXONY!visit“-Projekten umgesetzt werden.

„Mit SAXONY!visit“-Projekten haben wir die Möglichkeit, Vertreter ausländischer Unternehmen nach Sachsen einzuladen. Den Teilnehmern wird ein attraktives Besuchsprogramm geboten – angefangen von Informationen über den Wirtschaftsstandort und Unternehmensterminen zu speziellen Branchen- und Technologiethemata bis hin zu Netzwerkveranstaltungen für den Kontakt zu potenziellen sächsischen Geschäfts- und Kooperationspartnern. Sächsische Unternehmen haben dabei die Chance, ohne größeren zeitlichen und finanziellen Aufwand ihre Außenwirtschaftsaktivitäten auszubauen und neue Kooperationsmöglichkeiten auszuloten. Also eine win-win-Situation für beide Seiten“, erläutert Frederico Rosenbaum als zuständiger Projektleiter der WFS.

Seit dem Start im Oktober 2015 – zunächst als „Branchenbezogenes Absatzförderinstrument (bekannt als „BBA“) – und jetzt unter dem Titel „SAXONY!visit“ konnten bisher knapp 50 Projekte in zahlreichen Technologie- und Branchenbereichen mit internationalen Partnern aus weit über 30 verschiedenen Ländern und Regionen durchgeführt werden. Die Mittel für die Projekte kommen vom Sächsischen Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Klimaschutz (SMWA).

„Unsere Projekte richten sich zum einen an Unternehmen, die sich ihr Außenhandelsgeschäft neu erschließen oder erweitern wollen. Zum anderen sprechen wir aber auch Firmen an, die bereits Erfahrung in der Internationalisierung haben und in einen neuen Markt einsteigen wollen. Im Wesentlichen geht es immer darum, neue Kontakte und Kooperationen aufzubauen, die den sächsischen Unternehmen einen Mehrwert oder sogar Wettbewerbsvorteil bringen können. Insofern macht es das Instrument sehr attraktiv für eine große Breite und Vielzahl von sächsischen Unternehmen – in jeder Phase des Marktaufbaus“, so die Einschätzung von Frederico Rosenbaum.

Usbekische Delegation bei Intec / Z in Leipzig

In diesem Jahr wurde bereits ein „SAXONY!visit“-Projekt mit einer Delegation aus Usbekistan umgesetzt, die im Rahmen der Leipziger Intec / Z Anfang März in Sachsen zu Gast war. Die Teilnehmer – vor allem aus dem Maschinenbau und der Automobilindustrie – bekamen bei Messerundgängen einen Einblick in die innovativen sächsischen Technologiefelder Robotik und Automatisierung sowie additive Fertigung. Zusätzlich zum Messtermin fanden Unternehmensbesuche in Chemnitz statt, bei denen ein breites Spektrum verschiedener Industriebetriebe vorgestellt wurde.

Angebot für Kultur- und Kreativwirtschaft in Chemnitz

Vom 19. bis 22. Juni lädt die WFS Start-ups aus Industrie sowie Kultur- und Kreativwirtschaft aus Europa nach Sachsen ein. Die Gäste können im Rahmen des vielfältigen Programms der Kulturhauptstadt Chemnitz auch am Projekt „Makers, Business & Arts“, insbesondere am Festival „MakersUnited“ teilnehmen. Zudem sind Firmenbesuche und Networking-Events geplant. Ziel des Programms ist die Entwicklung von Angeboten für branchenübergreifende und interdisziplinäre Zusammenarbeit. Zudem soll die Entstehung von Kreativorten und der Ausbau des Kreativtourismus gefördert werden.



Eine usbekische Delegation zu Gast auf der Leipziger Intec / Z Anfang März 2025.

Chinesische Delegation mit Fokus Life Sciences

Anfang September wird eine chinesische Delegation aus der Region Hubei mit Vertretern aus den Bereichen Medizintechnik und Life Sciences in Sachsen erwartet. Auch hier wird derzeit am Besuchsprogramm und entsprechenden Netzwerkterminen gearbeitet. Eine Teilnahme bei dem geplanten Netzwerkevent ist noch möglich.

Ukraine: Interesse an Feinmechanik, Elektronik und Deep Tech

Anfang November stehen die Themen Feinmechanik, Elektronik und Deep Tech auf der Agenda, wenn eine ukrainische Delegation nach Sachsen kommt. Die ukrainische Digital- und Technologiewirtschaft zeigt derzeit eine beeindruckende Agilität mit extrem kurzen Innovationszyklen. Allerdings erhalten die digitalen und technologischen Potenziale der Ukraine noch relativ wenig Aufmerksamkeit. Um langfristig stabile Partnerschaften aufzubauen und zukünftige Chancen auch mit Blick auf den EU-Beitrittsprozess der Ukraine zu nutzen, sollten frühzeitig strategische Kontakte und Kooperationen auch in diesen Bereichen geknüpft werden. Dieses Projekt soll dafür trotz der schwierigen Lage im Land ein erster Impuls sein.

BikeBusinessAdventure V auf der Bespoked 2025 in Dresden

Bereits zum fünften Mal wird es in diesem Jahr ein BikeBusinessAdventure-Projekt geben. Im Rahmen der Fahrradmesse Bespoked, die nunmehr zum dritten Mal in Dresden stattfindet, ist ein begleitendes Besuchsprogramm bei sächsischen Akteuren der Branche und ein Networking-Event geplant, das internationale Hersteller, fahrradbegeisterte Mechaniker und Ingenieure sowie Dienstleister zusammenbringt.

Die Beispiele zeigen, dass diese Delegationsbesuche mittlerweile ein bewährtes Instrument vor allem für kleine und mittlere Unternehmen sind, um international erste Aktivitäten zu starten. „Wir können den Unternehmen nur empfehlen, diese Projekte, die für die Firmen mit einem überschaubaren Zeitaufwand und geringem finanziellen Risiko verbunden sind, aktiv zu nutzen. Durch die Teilnahme können zudem u. a. interkulturelle Aspekte vertieft, Vertrauensgrundlagen aufgebaut sowie Kooperationsverhältnisse gestärkt werden“, so die Einschätzung des WFS-Projektleiters.

Sandra Lange (WFS)



Bespoked 2025 in Dresden

HINWEIS

Haben Sie Fragen zu den anstehenden **konkreten Projekten** oder möchten an Networking-Events teilnehmen, melden Sie sich bitte bei Frederico Rosenbaum (Kontakt: frederico.rosenbaum@wfs.saxony.de oder 0351 2138371)

Haben Sie Interesse, Ihr Unternehmen im Rahmen eines Delegationsbesuchs vorzustellen?

Steckt in Ihrem Unternehmen sowie der entsprechenden Branche das Potenzial für die Entwicklung eines eigenen „SAXONY!visit“-Projekts?

Übermitteln Sie uns gern Ihre Idee unter <https://mw.saxony.de/-survey2/4003/709/LL9xd>

Möchten Sie uns **allgemein Ihr außenwirtschaftliches Interesse** mitteilen, beteiligen Sie sich gern und ganz unkompliziert am IOSax.Scan. (<https://www.iosax.de/scan/>)

Einen **Überblick zu aktuellen Projekten**, Terminen und Ansprechpartnern finden Sie in unserem Veranstaltungskalender www.standort-sachsen.de/veranstaltungen.

Bleiben Sie auf dem Laufenden und abonnieren Sie den 14-tägigen Newsletter der WFS unter www.standort-sachsen.de/newsletter.



Aller zwei Jahre gastiert die internationale Konferenz in Dresden – hier 2023 im Congress Hotel an der Elbe

V2025: Internationale Konferenz – Spitzentechnologen im Austausch



Wir stehen Unternehmen zur Seite

Die „V2025“ vom 13. bis 16. Oktober 2025 im Internationalen Congress Center Dresden ist die führende europäische Veranstaltung für Vakuum-, Plasma-, Oberflächen- und Beschichtungstechnologien. Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft präsentieren und diskutieren innovative Entwicklungen, Herausforderungen und Zukunftstrends. Im Fokus stehen Nachhaltigkeit, Resilienz und Ökonomie, die für einen wettbewerbsfähigen Wirtschaftsstandort immer wichtiger werden. Um zielgerichtet mit Experten und potenziellen Kooperationspartnern zu sprechen, können Teilnehmer das Matchmaking Event des Enterprise Europe Network (EEN) während und nach der Konferenz nutzen. Es gibt dazu zwei Möglichkeiten: das Vor-Ort-Meeting während der Konferenz oder das Online-Meeting ab dem 16. Oktober, online und unabhängig von der Konferenzteilnahme.

Die begleitende Fachausstellung mit führenden Unternehmen der Branche bietet den Teilnehmenden eine ideale Plattform, um sich

über die neuesten Trends zu informieren, wertvolle Geschäftskontakte zu knüpfen und maßgeschneiderte Lösungen für individuelle Herausforderungen zu entdecken. Hier treffen Innovation und Praxis aufeinander, um den Wissenstransfer zu fördern und Impulse für zukünftige Projekte zu setzen.

Angeboten werden außerdem Workshops zu ressourcenschonenden Beschichtungsprozessen, energieeffizienten Vakuumtechnologien und innovativen Materiallösungen für nachhaltige Produktionsketten. Im Mittelpunkt stehen dabei zukunftsweisende Anwendungsfelder wie Energie, Optik, Biotechnologie und flexible Substrate. Ein besonderes Highlight bildet das Tutorial „Sustainability in Surface Engineering“, das praxisorientierte Strategien zur Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks in der Beschichtungstechnologie präsentiert. (PR)

www.efds.org/V2025

KONTAKT

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

Markt- und Länderveranstaltungen

Datum	Veranstaltung	Ort
10.06.25	Sprechtage Tschechien	Chemnitz
23.06.25	B2B Tunesien	Leipzig
26.06.25	Business trifft Afrika	Chemnitz
19.08.25	Grenzüberschreitender Mitarbeiterereinsatz in der EU	Chemnitz
20.08.25	Mitarbeiterereinsätze in Frankreich, Luxemburg und der Schweiz	Dresden
03.09.25	Deutsch-Französischer Wirtschaftskongress in Mitteldeutschland	Chemnitz
03.–04.09.2025	Incoming Company Mission from Finland – Focus on: Semiconductors, Microelectronics, Photonics	Dresden
04.09.25	Europatreffen	Chemnitz
04.–05.09.2025	AHK-Messe	Chemnitz
05.09.25	European Summer Summit of the Saxon Economy	Chemnitz
04.–08.10.2025	Anuga – Angebot für Gruppenbeteiligungen sächsischer Akteure	Köln
14.–15.10.2025	V2025 – International Matchmaking for Vacuum Plasma Surface Coating	Dresden

Online-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

Datum	Veranstaltung	Typ
16.06.25	Handhabung von Zoll und Exportkontrolle für Einkäufer	Teilnahmebescheinigung
23.06.25	Warenursprung und Präferenzen – Warenursprung, Zollpräferenzen und Lieferantenerklärungen	Teilnahmebescheinigung
28.08.25	Auf den Punkt gebracht: Sanktionslistenprüfung – Was ist zu tun?	Teilnahmebescheinigung
01.09.–08.12.25	Exportmanager (IHK)	IHK-Lehrgangszertifikat
17.09.25	Auf den Punkt gebracht: Exportkontrolle – eine Übersicht	Teilnahmebescheinigung
19.09.25	Auf den Punkt gebracht: Lieferkettengesetze DE/EU/Omnibuspakete/Sorgfaltspflichten – (Wie) sind Sie betroffen?	Teilnahmebescheinigung
22.09.25	Auf den Punkt gebracht: Intrahandelsstatistik – Sonderfälle, Tipps und Tricks für die Praxis	Teilnahmebescheinigung
24.09.25	Auf den Punkt gebracht: EMCS: verbrauchsteuerpflichtige Waren clever befördern	Teilnahmebescheinigung

Präsenz-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

Datum	Veranstaltung	Ort
22.08.25	Basics für die Aus- und Einfuhrpraxis im Unternehmen	Dresden
25.08.–05.12.25	Fachkraft Zoll (IHK-Zertifikat) – Modul 1 und 2	Annaberg
26.08.25	Zollabwicklung kompakt – Konfliktfrei durch den Zoll	Zwickau
04.09.25	Basics für die Aus- und Einfuhrpraxis im Unternehmen	Chemnitz
08.09.25	Importieren – aber richtig! Grundlagen – Das Importgeschäft im Überblick.	Dresden
09.09.25	Importabwicklung intensiv – Der zolltechnische Ablauf beim Import	Dresden
12.09.25	Zollabwicklung kompakt – konfliktfrei durch den Zoll	Dresden
16.09.25	Umsatzsteuer im Außenhandelsgeschäft	Dresden
18.09.25	Exportgeschäft kompakt – von A(ufragsbestätigung) bis Z(ahlungseingang)	Dresden
26.09.25	Versanddurchführung beim Export und Warenbegleitpapiere	Dresden



Foto: © Joerch – stock.adobe.com

Messen und Unternehmerreisen

Messebeteiligungen 2025		
Datum	Messe/Branchenschwerpunkte	Land/Stadt
20.–22.08.	gamescom – Das weltweit größte Messe- und Event-Highlight für interaktive Spiele und Unterhaltung IT und Kommunikationstechnik, Software, Unterhaltungselektronik, Multimedia, Computer- und Videospiele	Deutschland, Köln
23.–28.08.2025	Unternehmerreise Mosambik nach Maputo mit Besuch der Multibranchen-Messe FACIM Maschinen- und Anlagenbau, Metall- und Metallverarbeitung, Produktionstechnologien, Bergbau-Technologien und -Wissenschaft, Energie, Verpackungs- und Recyclingwirtschaft, Logistik, Infrastrukturausbau, Wasser- und Abwasserwirtschaft, Bauwirtschaft	Mosambik
23.–26.09.	TRAKO – International Railway Fair Eisenbahntechnologie, Schienenfahrzeuge	Polen, Danzig
30.09.–02.10.	Smart Country Convention digitaler Staat und öffentliche Dienste	Deutschland, Berlin
13.–17.10.	GITEX Global – Ausstellung für Computer-, Informations- und Kommunikationstechnik Multimedia-Technologie, Informations- und Kommunikationstechnologie, Metaverse, KI, Blockchain, 6G und Cloud Computing	VAE, Dubai
04.–06.11.	Smart City Expo Smart City, Urbanisierung, Bauwirtschaft, Energie, Nachhaltigkeit, Mobilität, Umwelttechnologie, IT & Software	Spanien, Barcelona
09.–15.11.	AGRITECHNICA – Internationale DLG-Weltleitmesse für Landtechnik Landtechnik	Deutschland, Hannover
17.–19.12.	SEMICON Japan Halbleiter, Elektrotechnik, Elektronik, Energiewirtschaft, Leiterplattenfertigung, SMART-Anwendungen für Automobile und IoT-Geräte, Solartechnik	Japan, Tokio

Messebeteiligungen 2026		
Datum	Messe/Branchenschwerpunkte	Land/Stadt
20.–24.04.	HANNOVER MESSE Maschinen- und Anlagenbau, Fertigungsautomatisierung, Mess-, Regel- und Steuertechnik, Elektrotechnik/Elektronik, Energie, Software/IKT, Zulieferwirtschaft	Deutschland, Hannover
21.–23.04.	DMEA Health-IT	Deutschland, Berlin
04.–07.05.	IFAT – Weltleitmesse für Umwelttechnologie Umwelt und Klimaschutz, Städtereinigung, Wassertechnik, Entsorgung, Kommunale Dienstleistungen	Deutschland, München
19.–22.05.	OTWorld Prothetik, Orthetik, Orthopädienschuhtechnik, medizinische Fußpflege, Kompressionstherapie und technische- bzw. medizinische Rehabilitation	Deutschland, Leipzig
November	MEDICA – Weltforum der Medizin Medizintechnik, Pharmazie, Digital Health	Deutschland, Düsseldorf

Unternehmerreisen/Delegationsbesuche 2025		
Datum	Branchenschwerpunkte	Land
16.–20.06.	Markterkundungsreise Bahntechnik zur Eurasia Rail 2025 Automatisiertes/autonomes Fahren, Maschinen- und Anlagenbau, Automatisierung/Digitalisierung, Bahntechnik, Elektromobilität, Robotik, Wasserstoff-/Brennstoffzellentechnologien, Logistik, Smart City	Türkei, Istanbul
19.–22.06.	SAXONY!visit: Delegationsbesuch Kultur-/Kreativwirtschaft	Sachsen, Chemnitz und weitere
23.–26.06.	Praxisreise Österreich: Innenausbau/Möbel Holzbau, Holztechnologien, Innenausbau, Möbelbau, Handwerksunternehmen, Kreativwirtschaft	Österreich, insb. Oberösterreich (u. a. Linz)
September	SAXONY!visit: Unternehmerdelegation aus China Medizintechnik und angrenzende Bereiche aus Life Sciences, Maschinen- und Anlagenbau, Software, Automatisierung etc.	Sachsen
08.–12.09.	Markterschließungsmaßnahme anlässlich der ersten analytica USA 2025 Labortechnik, Analytik, Biotechnologie	USA, u. a. Columbus, Cleveland, Ohio
20.–24.10.	Marktsondierungsreise Spanien Bahntechnik, Bahninfrastruktur	Spanien, Bilbao/Barcelona, Madrid
November	Delegationsreise Indien Robotik/Automatisierung, Zulieferer der Textilindustrie, des Maschinen- und Anlagenbaus, des Halbleiterssektors und der erneuerbaren Energien	Indien, Neu Delhi, Chennai

Länderinformationen

USA



Basis- und Zusatzzölle für EU-Waren – aktueller Stand

Nach dem Hin und Her der letzten Wochen scheint bis Anfang Juli erst einmal Ruhe an der US-Zollfront eingekehrt zu sein. Für fast alle Waren aus der EU gilt derzeit ein Basiszollsatz von zehn Prozent, für Autos, Autoteile, Stahl und Aluminium ein Zollsatz von 25 Prozent. Nähere Informationen zu einzelnen Waren gibt es auf der Seite der EU-Zolldatenbank Access2Markets (access to markets) <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/de/home>

Wer sich im Original auf der amerikanischen Zollseite informieren möchte, dem sei <https://hts.usitc.gov> (Harmonized Tariff Schedule) empfohlen.

(c/w.r.)

USA



Zoll- und Handelspolitik unter Trump

Der Informationsdienstleister des Bundeswirtschaftsministeriums, Germany Trade and Invest (GTAI), informiert mit mehreren Artikeln in einem Themen-Special "Handelspolitik unter Trump"

GTAI, laufend aktualisiert, (c/w.r.)



Ukraine



Neues Freihandelsabkommen zwischen EFTA und Ukraine

Das neue Abkommen zwischen den Ländern der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) Island, Liechtenstein, Norwegen, die Schweiz und der Ukraine wird das bisherige von 2010 ersetzen, sobald es in Kraft tritt.

Es enthält u. a. Kapitel über digitalen Handel, kleine und mittlere Unternehmen sowie Handel und nachhaltige Entwicklung. Es gibt auch aktualisierte Regeln für den Warenhandel, Gesundheits- und Pflanzenschutzmaßnahmen, Handelserleichterungen, öffentliche Ausschreibungen, technische Zusammenarbeit und den Schutz geistigen Eigentums.

GTAI vom 11.04.2025, (c/w.r.)

EU



CBAM – Registrierung als zugelassener Anmelder

Die Durchführungsverordnung enthält Details zum Verfahren. Die EU-Kommission stellt zusätzliche Informationen bereit.

2026 beginnt die Umsetzungsphase der CBAM-Verordnung. Ab diesem Zeitpunkt dürfen nur noch „zugelassene CBAM-Anmelder“ vom CBAM betroffene Ware importieren. Die Antragstellung hierfür begann am 31. März 2025. Mit Durchführungsverordnung (EU) 2025/486 liegen nun die Durchführungsbestimmungen für die Einreichung von Anträgen und deren Prüfung sowie die Bedingungen und Verfahren im Zusammenhang mit dem Status als zugelassener CBAM-Anmelder vor.

Die Vorschläge zur Vereinfachung der CBAM-Verordnung sehen eine deutliche Reduzierung der betroffenen Wirtschaftsbeteiligten vor, sodass zahlreiche Importeure den Status nicht beantragen müssten. Bevor die Änderungen in Kraft treten können, müssen das Europäische Parlament und der Rat zustimmen. Nach aktueller Rechtslage ist der Status als zugelassener CBAM-Anmelder ab 2026 Pflicht. Die Europäische Kommission empfiehlt Importeuren, die die geplante neue De-minimis-Schwelle von 50 Tonnen pro Jahr überschreiten, die Genehmigung so früh wie möglich zu beantragen. Einführer, deren Importe die Schwelle nicht überschreiten, sollten mit der Antragstellung bis Herbst warten.

GTAI vom 28.03.2025, (c/w.r.)



Foto: © Vitalii Vodolazskiy – stock.adobe.com

EU



16. Sanktionspaket gegenüber Russland

Zum dritten Jahrestag der russischen Invasion in die Ukraine hat die EU das 16. Sanktionspaket beschlossen.

Die aktuellen Sanktionen betreffen vor allem die russische Schattenflotte und beinhalten neue Einschränkungen und Verbote in den Bereichen Energie, Handel, Verkehr, Infrastruktur und Finanzdienstleistungen.

Unter anderem ist der Import russischen Primäraluminiums verboten und der Export bestimmter Produkte, die für die russische Rüstungsindustrie relevant sind, wird untersagt.

Außerdem werden Handelsbeschränkungen erstmals auch gegenüber Belarus ausgeweitet.

Die GTAI hat Informationen zu EU-Sanktionen gegenüber Russland in einem Überblick zusammengefasst: <https://www.gtai.de/de/trade/russland/zoll/eu-sanktionen-gegenueber-russland-811200>

GTAI vom 06.03.2025, (c/w.r.)

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.

Belgien



Stoffhändler sucht Stofflieferanten und auf Digitaldruck spezialisierte Partner **Chiffre-Nr. BRBE20250422006**

Ein belgisches Unternehmen, das sich auf den Stoffhandel spezialisiert hat, sucht Stoffhersteller und Digitaldrucker. Das Unternehmen ist seit fast vierzig Jahren im Stoffhandel tätig und verfügt sowohl über physische Geschäfte als auch über einen Online-Shop. Das Unternehmen verkauft Stoffe für Bekleidung und Möbel. Es bietet verschiedene Stoffarten an, darunter Baumwolle, Spitze, Futterstoffe, Jacquard, Jeans, Wolle, Crêpe, Stretchstoffe, Kunstfell, Jersey. Jedes Produkt ist in fünf bis acht Farben erhältlich. Das Sortiment umfasst mehr als 4.500 Produkte. Das Unternehmen sucht Digitaldrucker für verschiedene Stoffqualitäten. Außerdem sucht es Lieferanten für Stoffe für seine regulären Kollektionen oder Upcycling-Stoffe aus Produktionsüberschüssen.
Korresp.: engl.

Chile



Architekturbüro bietet Know-how im chilenischen Bausektor **Chiffre-Nr. BRCL20250414020**

Ein kleines chilenisches Architekturbüro, das sich auf nachhaltiges Design und Bauen spezialisiert hat, sucht aktiv nach Partnerschaften mit Unternehmen mit Sitz in der EU, die an einem Austausch von Technologien und Fachwissen interessiert sind. Mit einem tiefen Verständnis des chilenischen Marktes bietet dieses Unternehmen wertvolle Einblicke in lokale Vorschriften, Bauvorschriften und nachhaltige Praktiken, die an den Kontext der Region angepasst sind. Die Zusammenarbeit würde sich auf gegenseitiges Lernen, die Förderung von Innovationen in der nachhaltigen Architektur und die Unterstützung des Einstiegs oder der Expansion des Partners in den chilenischen Bausektor konzentrieren.
Korresp.: engl.

Experte für strukturelle Wärmedämmung sucht innovative Technologien

Chiffre-Nr. TRCL20250414029

Das chilenische Unternehmen hat sich auf strukturelle Wärmedämmung spezialisiert und berät Bauprofis und Architekten bei der Entwicklung ökologisch nachhaltiger Wohnprojekte – Projekte, die sowohl umweltfreundlich als auch innovativ in Bezug auf die Bauleistung sind. Als Hersteller von SIP-Paneelen (Structural Insulated Panels) sucht das Unternehmen nach innovativen Technologien, die sich in sein Geschäftsmodell integrieren lassen. Der ideale Partner sollte Lösungen anbieten, die mit der Fertigbauweise kompatibel sind, die Wärmeeffizienz verbessern, die Umweltbelastung reduzieren und den Prinzipien der Kreislaufwirtschaft entsprechen. Interessant sind zum Beispiel fortschrittliche Dämmtechnologien, intelligente Gebäudeintegration, umweltfreundliche Materialien und Zusatzstoffe, Innovationen im Bereich Fertigbau und modularer Bauweise.
Korresp.: engl.

Frankreich



Hersteller von Gummimänteln und -membranen gesucht

Chiffre-Nr. BRFR20250507014

Ein französisches KMU, das auf Bohr- und Druckmesssonden spezialisiert ist, sucht einen Hersteller für die Lieferung von Gummimänteln und -membranen im Rahmen eines Lieferanten- oder Handelsvertrags. Eine Membrane wird aus zwei Produkten hergestellt, die mit der Membrane unter der Ummantelung zusammengefügt werden müssen. Beide müssen dehnbar sein. Minimale Spezifikationen: Die auf Druckmesssonden montierten Membranen und Hüllen müssen folgenden Durchmesser haben: 60 und 44 (Definition des Nennaußendurchmessers der montierten Sonden gemäß NF P-94-110-4). Alle anderen mechanischen Anforderungen an diese Produkte bleiben unter der fachlichen Kontrolle des Herstellers.
Korresp.: engl.

Großbritannien



Start-up sucht Silikondrucklieferanten

Chiffre-Nr. BRGB20250414027

Das Start-up hat eine wiederverwendbare Blaseninkontinenzeinlage für Frauen entwickelt. Die Einlage kombiniert innovative Materialien und Design, das Frauen bequemes und selbstbewusstes Training ermöglicht. Das Unternehmen sucht Silikondrucklieferanten, welche das mitgelieferte Design mit klarem Silikon direkt auf synthetische Stoffstücke drucken oder auch Hersteller von Modebekleidung, die Schnittteile zunähen und das Saugkissen maschinell nähen.
Korresp.: engl.

Italien



Start-up bietet autonomen Roboter an

Chiffre-Nr. BOIT20250508016

Dieses italienische Start-up bietet einen autonomen Roboter für die Handhabung von Paketen an, der mit einem intelligenten Greifer mit integrierter 3D-Kamera und integrierter KI ausgestattet ist. Dadurch ist er in der Lage, Objekte und Tiefenräume selbstständig zu erkennen. Er arbeitet 24 Stunden lang und ist einfach einzurichten. Er ist für eine lange Lebensdauer und hohe Leistung bei reduzierten Aufladezeiten ausgelegt, hat eine kleine Stellfläche und ist dank des schnellen Batteriewechsels einfach zu warten. Das Unternehmen bietet die Lösung im Rahmen von Handelsverträgen an.
Korresp.: engl.

Litauen



Bodenbelaghersteller sucht Hersteller von 3-Schicht-Eichendielen und Vinylböden

Chiffre-Nr. BRLT20250428007

Das Unternehmen ist auf die Herstellung und den Vertrieb hochwertiger Fertigparkettdielen, darunter Chevron- und Fischgrätmuster, sowie Massivparkett spezialisiert. Das Produktsortiment soll erweitert werden. Daher sucht das Unternehmen Hersteller von Dreischicht-Eichendielen und Vinylböden. Potenziellen Partnern wird eine Zusammenarbeit im Rahmen von Fertigungs- und/oder Lieferverträgen angeboten.
Korresp.: engl.

Niederlande



Hersteller von Elektrofahrzeugen sucht Händler und Partner für Wartung und Montage

Chiffre-Nr. BRNL20250424022

Ein niederländisches KMU, spezialisiert auf die Herstellung von Elektrofahrzeugen für landwirtschaftliche, kommunale und logistische Zwecke, bietet robuste, straßenzugelassene Elektromotofahrzeuge an, die sowohl für den Offroad- als auch für den On-road-Einsatz konzipiert sind. Das Unternehmen sucht kompetente Partner für die lokale Montage und Wartung der Fahrzeuge. Bevorzugt werden Partner mit einem bestehenden Händlernetz, die die Fahrzeuge in ihr aktuelles Portfolio integrieren können. Andere Interessenten, die eine Umstellung ihres Portfolios planen, sind ebenfalls eingeladen, sich zu melden.
Korresp.: engl.

Schweden



Hersteller für Schutzausrüstung gesucht Chiffre-Nr. BRSE20250416008

Das Unternehmen entwickelt und vertreibt hochwertige Sportausrüstung und -bekleidung mit besonderem Fokus auf Leistung, Komfort und Langlebigkeit. Zur Unterstützung bestehender Produktlinien und Erweiterung des Angebots werden Hersteller von Schienbeinschonern, Anti-Rutsch-Socken und Standard-Sportbekleidung gesucht.

Korresp.: engl.

Taiwan



Hersteller von Kabelkonfektionen sucht Fertigungspartner Chiffre-Nr. BRTW20250421004

Ein taiwanesischer Hersteller (OEM) von Kabelkonfektionslösungen für die Automobilindustrie sucht einen EU-Partner mit lokalen Produktionskapazitäten für die gemeinsame Fertigung und Montage. Zum Sortiment gehören Steckverbinder, Gehäusebaugruppen und Kabelkonfektionierung. Mit fortschrittlichen Fertigungsprozessen und strengen Qualitätskontrollen sucht das Unternehmen EU-Partner mit lokaler Produktion, um die Effizienz der Lieferkette und die Reaktionsfähigkeit in der Region zu verbessern. Angestrebt wird eine langfristige Partnerschaft in den Bereichen Koproduktion und lokalisierte Montage.

Korresp.: engl.

Tschechien



CNC-Präzisionsbearbeitung angeboten Chiffre-Nr. BOCZ20250424002

Ein kleines Familienunternehmen mit Sitz in der Tschechischen Republik, gegründet 1990, sucht weltweit nach Partnern. Die Expertise des Unternehmens liegt in der Präzisionsfertigung für Produktionsläufe von 1 bis 500 Stück pro Woche unter Verwendung einer Vielzahl von Materialien. Darüber hinaus bietet das Unternehmen Oberflächenbehandlungen an, die auf die spezifischen Anforderungen des einzelnen Kunden zugeschnitten sind. Das Unternehmen arbeitet direkt nach Kundenzeichnungen und -spezifikationen, um ein Höchstmaß an Qualität und Präzision zu gewährleisten. Angeboten werden Dienstleistungen für folgende Branchen: Lebensmittelindustrie, Forschung, Pharmazeutika, Bekleidungsindustrie und die Herstellung von industriellen Fertigungslinien und Maschinen – beispielsweise Waschstraßen für elektronische Bauteile, Chips und vieles mehr.

Korresp.: engl.

Ungarn



Lohnnäherei bietet freie Fertigungskapazitäten an Chiffre-Nr. BOHU20250414007

Der ungarische Hersteller, spezialisiert auf das Lohnnähen von Oberbekleidung, Schutz-, Militär- und Jagdbekleidung sowie Heimtextilien und Arbeitskleidung, bietet freie Produktionskapazitäten für die Lohnfertigung an. Das Unternehmen verfügt über umfangreiche Erfahrung in der auftragsbezogenen Herstellung von Oberbekleidung und hat auch Modekleidung, medizinische Kleidung, spezielle Schutzausrüstung und Militäruniformen für die ungarischen Streitkräfte hergestellt. Die Mitarbeiter sind hochqualifiziert und verfügen über umfangreiches Fachwissen. Das Unternehmen sucht einen zuverlässigen Partner, der an einer langfristigen Zusammenarbeit auf der Grundlage regelmäßiger Aufträge interessiert ist.

Korresp.: engl.

Metallbauunternehmen sucht Auftraggeber Chiffre-Nr. BOHU20250414008

Das ungarische Metallbauunternehmen, das auf die Konstruktion und Fertigung von Stahl- und Aluminiumkonstruktionen spezialisiert ist, bietet Kunden aus der Bau- und Maschinenindustrie maßgeschneiderte Fertigungs- und Montageleistungen an. Das Unternehmen arbeitet mit modernen Metallverarbeitungsanlagen in den Bereichen Messen, Schneiden, Biegen, Bohren, Schweißen sowie Fertigung und Montage.

Korresp.: engl.



Ukraine



Hersteller chemischer Produkte gesucht Chiffre-Nr. BOUA20250505014

Ein ukrainisches Unternehmen mit Sitz in Lutsk beschäftigt sich mit dem Großhandel von chemischen Produkten für verschiedene industrielle Anwendungen. Das Unternehmen sucht zuverlässige Partner für eine langfristige Zusammenarbeit im Rahmen von Vertriebsdienstleistungen oder Handelsvereinbarungen, um sein Geschäftsnetz zu stärken und neue Partnerschaftsmöglichkeiten zu erkunden.

Korresp.: engl.



Hilfen zur Einreihung von Waren in das Harmonisierte System (HS)

Das HS stellt ein Warenverzeichnis dar, welches auf einem sechsstelligen Code basiert. Es wurde 1983 eingeführt. Alle fünf Jahre wird es aktualisiert und zum 1. Januar angewendet. Die aktuelle Ausgabe des HS ist 2022 in Kraft getreten. Die Europäische Union ist neben den einzelnen Mitgliedstaaten Vertragspartei des HS-Übereinkommens. Angewendet wird es von derzeit 211 Staaten bzw. Wirtschaftsunionen. Die Mehrzahl aller Zolltarife basiert auf dieser internationalen Nomenklatur. Sie umfasst ungefähr 5000 Warengruppen, die durch den Code bezeichnet und gemäß festen Regeln in einer rechtlichen und logischen Struktur angeordnet sind. Das HS ist nach Wirtschaftszweigen oder Materialkomponenten gegliedert.

Einfuhrwaren werden im Einfuhrrecht über das Harmonisierte System (HS) definiert. Umgangssprache und Tarifsprache stimmen sehr oft nicht überein; sprachliche Korrektheit ist allerdings für die zutreffende Einreihung einer Ware in das Harmonisierte System (HS) unabdingbar. Wird dies nicht beachtet, so können unzutreffende Tarifierungen die Folge sein.

Hierzu ein Beispiel:

Ware	HS Code
Kupferdraht	= Draht aus Kupfer = Codenummer 7408
ist dieser Kupferdraht mit einer Isolierschicht ummantelt	handelt es sich um einen „isolierten“ Draht der Codenummer 8544
<i>Die Konsequenz können unterschiedliche Zollsätze sein (zum Beispiel Zolltarif Kanada: 7408 ... = zollfrei; 8544 ... = 3 %).</i>	

Die Allgemeinen Vorschriften (AV)

Die Vorgaben der „richtigen“ Einreihung enthält das Harmonisierte System selbst: in den Allgemeinen Vorschriften (AV) sind die sechs – teilweise tiefer gegliederten – Anwendungsgrundsätze normiert. Bedingt durch die Internationalität des Übereinkommens präzisiert das HS-Übereinkommen in den AV klare Handlungsanweisungen: in sämtlichen Vertragsstaaten soll das HS in gleicher Weise ausgelegt werden. Im Einzelnen bestimmt beziehungsweise bestimmen die

- AV 1 die Bedeutung und Tragweite der einzelnen Bestandteile der HS-Nomenklatur,
- AV 6 den Weg zum Auffinden der zutreffenden Unterposition des HS,

- AV'en 2, 3b, 4 und 5 den Geltungsbereich der Positionen und Unterpositionen des HS, welcher in den dort genannten Fällen erweitert wird,
- AV'en 3 und 6 die Lösung von Konkurrenzproblemen, wenn zwei oder mehr Positionen bzw. Unterpositionen für dieselbe Ware in Betracht zu ziehen sind.

Elementare Bedeutung hat die AV 1, denn dort wird klargestellt, dass vom Stufenaufbau der Nomenklatur (= Überschriften der Abschnitte, Kapitel und Teilkapitel, Wortlaut der Positionen sowie Anmerkungen zu den Abschnitten oder Kapiteln) die ersten drei Stufen lediglich Hinweise ohne rechtliche Wirkung haben, während Wortlaut der Position/Unterposition und Anmerkungen zu den Abschnitten/Kapiteln rechtlich erheblich sind.

Schema der HS-Nomenklatur

Das Schema der HS-Nomenklatur folgt insbesondere dem Produktionsprinzip, wonach die auf höherer Produktionsstufe hergestellte Ware einer höheren Ebene zuzuweisen ist.

Das Schema der HS-Nomenklatur folgt insbesondere dem Produktionsprinzip

Ein Beispiel:

Ware	HS Code
Eisenerz	= 2601
Roheisen in Blöcken	= 7201
Bleche aus nichtlegiertem Stahl	= 7208
Personenkraftfahrzeuge	= 8703

Letztlich findet dieses Prinzip auch Ausdruck in der AV 6, wonach im Falle von Konkurrenzen zwischen zwei oder mehr für dieselbe Ware in Betracht kommenden Positionen und Unterpositionen des HS die letztere Position/Unterposition zu wählen ist. Auch die schlagwortartige Formulierung: Zweck vor Stoff zeigt das Prinzip auf, denn stets ist davon auszugehen, dass es sich bei Waren mit bestimmten Verwendungszwecken in aller Regel um höherwertige verarbeitete Waren handelt.

Über das HS hinausgehende nationale Unterteilungen sind zulässig, soweit diese den sechsstelligen HS-Codenummern hinzugefügt und codiert werden (vgl. Art. 3 Abs. 3 HS-Übereinkommen). Auch hierfür gelten die AV gleichermaßen.

Die Allgemeinen Vorschriften für die Auslegung des Warenverzeichnisses (AV)

Für die Einreihung von Waren in das Warenverzeichnis gelten folgende Grundsätze:

1. Die Überschriften der Abschnitte, Kapitel und Teilkapitel sind nur Hinweise. Maßgebend für die Einreihung sind der Wortlaut der Positionen und der Anmerkungen zu den Abschnitten oder Kapiteln und – soweit in den Positionen oder in den Anmerkungen zu den Abschnitten oder Kapiteln nichts anderes bestimmt ist – die nachstehenden Vorschriften.
2. a) Jede Anführung einer Ware in einer Position gilt auch für die unvollständige oder unfertige Ware, wenn sie im vorliegenden Zustand die wesentlichen Beschaffenheitsmerkmale der vollständigen oder fertigen Ware hat. Sie gilt auch für eine vollständige oder fertige oder nach den vorstehenden Bestimmungen dieser Vorschrift als solche geltende Ware, wenn diese zerlegt oder noch nicht zusammengesetzt ein- oder ausgeführt wird.

b) Jede Anführung eines Stoffes in einer Position gilt für diesen Stoff sowohl in reinem Zustand als auch gemischt oder in Verbindung mit anderen Stoffen. Jede Anführung von Waren aus einem bestimmten Stoff gilt für Waren, die ganz oder teilweise aus diesem Stoff bestehen. Solche Mischungen oder aus mehr als einem Stoff bestehenden Waren werden nach den Grundsätzen der Vorschrift 3 eingereiht.
3. Kommen für die Einreihung von Waren bei Anwendung der Vorschrift 2 b) oder in irgendeinem anderen Fall zwei oder mehr Positionen in Betracht, so wird wie folgt verfahren:

a) Die Position mit der genaueren Warenbezeichnung geht den Positionen mit allgemeiner Warenbezeichnung vor. Zwei oder mehr Positionen, von denen sich jede nur auf einen Teil der in einer gemischten oder zusammengesetzten Ware enthaltenen Stoffe oder nur auf einen oder mehrere Bestandteile einer für den Einzelverkauf aufgemachten Warenzusammenstellung bezieht, werden im Hinblick auf diese Waren als gleich genau betrachtet, selbst wenn eine von ihnen eine genauere oder vollständigere Warenbezeichnung enthält.

b) Mischungen, Waren, die aus verschiedenen Stoffen oder Bestandteilen bestehen, und für den Einzelverkauf aufgemachte Warenzusammenstellungen, die nach der Vorschrift 3 a) nicht eingereiht werden können, werden nach dem Stoff oder Bestandteil eingereiht, der ihnen ihren wesentlichen Charakter verleiht, wenn dieser Stoff oder Bestandteil ermittelt werden kann.

c) Ist die Einreihung nach den Vorschriften 3 a) und 3 b) nicht möglich, wird die Ware der von den gleichermaßen in Be-

tracht kommenden Positionen im Warenverzeichnis zuletzt genannten Position zugewiesen.

4. Waren, die nach den vorstehenden Vorschriften nicht eingereiht werden können, werden in die Position der Waren eingereiht, denen sie am ähnlichsten sind.
5. Zusätzlich zu den vorstehenden Vorschriften gilt für die nachstehend aufgeführten Waren folgendes:

a) Behältnisse für Fotoapparate, Musikinstrumente, Waffen, Zeichengeräte, Schmuck und ähnliche Behältnisse, die zur Aufnahme einer bestimmten Ware oder Warenzusammenstellung besonders gestaltet oder hergerichtet und zum dauernden Gebrauch geeignet sind, werden wie die Waren eingereiht, für die sie bestimmt sind, wenn sie mit diesen Waren ein- oder ausgeführt und üblicherweise zusammen mit ihnen verkauft werden. Diese Vorschrift wird nicht angewendet auf Behältnisse, die dem Ganzen seinen wesentlichen Charakter verleihen.

b) Vorbehaltlich der vorstehenden Vorschrift 5 a) werden Verpackungen wie die darin enthaltenen Waren eingereiht, wenn sie zur Verpackung dieser Waren üblich sind. Diese Vorschrift wird nicht angewendet auf Verpackungen, die eindeutig zur mehrfachen Verwendung geeignet sind.
6. Maßgebend für die Einreihung von Waren in die Unterpositionen einer Position sind der Wortlaut dieser Unterpositionen, die Anmerkungen zu den Unterpositionen und - sinngemäß - die vorstehenden Vorschriften. Einander vergleichbar sind dabei nur Unterpositionen der gleichen Gliederungsstufe. Soweit nichts anderes bestimmt ist, gelten bei Anwendung dieser Vorschrift auch die Anmerkungen zu den Abschnitten und den Kapiteln.

Verbindliche Zolltarifauskunft (vZTA)

Um eine korrekte Einreihung der Ware in die Nomenklatur sicherzustellen, kann bei der zuständigen Zollbehörde auf schriftlichen Antrag eine verbindliche Zolltarifauskunft (vZTA) eingeholt werden. Die Antragstellung ist seit 1. Oktober 2019 nur noch elektronisch möglich. Eine vZTA erleichtert die Abfertigung der Ware, da die zeitaufwendige Ermittlung der Codenummer wegfällt.

Dr. Achim Kampf | GTAI

KONTAKT

Stefan Lindner
 Telefon: 0351 2802-182
E-Mail: linder.stefan@dresden.ihk.de

Ansprechpartner

Industrie- und Handelskammer Dresden

Langer Weg 4, 01239 Dresden
(Einwahl: 0351 2802-Durchwahl)
Referatsleiter Außenwirtschaft:
Robert Beuthner -224
Zoll:
Stefan Lindner -182
Bescheinigungsdienst/Carnet A.T.A.:
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:
Katja Keller-Seifert -1260
Industrie- und Handelskammer Chemnitz
Straße der Nationen 25, 09111 Chemnitz
(Einwahl: 0371 6900-Durchwahl)
Zoll- und Außenwirtschaftsrecht/
Bescheinigungsdienst:
Wolfgang Reckel -1243
Gaby Müller -1244
Auslandsmärkte/Kooperationen:
Dr. Sebastian Liebold -1247
Messen/Veranstaltungen:
Sandra Furka -1260
Enterprise Europe Network:
Nikola Loske -1245

in Plauen

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

in Zwickau

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

in Freiberg

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

in Annaberg-Buchholz

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

Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH

Bertolt-Brecht-Allee 22, 01309 Dresden
Abteilung Branchen, Innovation & Marketing:
Sandra Lange 0351 2138-255

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

Impressum

Herausgeber:

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

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 1 c, 01665 Diera-Zehren OT Nieschütz, www.satztechnik-meissen.de

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

Hinweis zur Gender-Formulierung:

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

Titelbild: © nevin – stock.adobe.com
© 2025

EUROPEAN BUSINESS WEEK

Chemnitz / 03.–05.09.2025

Erleben Sie die Zukunft der europäischen Wirtschaft in der Kulturhauptstadt Europas! Erleben Sie eine Woche voller Inspiration, neuer Ideen und internationaler Begegnungen. Werden Sie Teil von etwas ganz Großem – der Wirtschaft von morgen. Im Herzen von Chemnitz, im Herzen Europas.

PROGRAMM-HIGHLIGHTS

03.09.2025 Deutsch-Französischer Wirtschaftskongress Mitteldeutschland

04.09.2025 EUROPATREFFEN: Europäische Wirtschaft im Spannungsfeld von Green Deal und internationaler Wettbewerbsfähigkeit

05.09.2025 AHK-Messe: Informieren Sie sich über neue Zielmärkte und Business-Potentiale im Ausland.

05.09.2025 EUROPEAN SUMMER SUMMIT OF THE SAXON ECONOMY

Sichern Sie sich Ihre Tickets für das Sommerfest zum Vorteilspreis:

Einzelticket: **149€** / Partnerticket: **249€***

Weitere Informationen finden Sie unter: ihk.de/chemnitz/summer-summit

Werden Sie
Sponsor &
genießen tolle
Benefits!



ihk.de/chemnitz/business-week



Die Sächsischen
Industrie- und Handelskammern