Die Sächsischen Industrie- und Handelskammern
enterprise europe network
Wirtschaftsförderung Sachsen
5 Okt/Nov 2025

Außenwirtschafts-Nachrichten

MENA-Region: Marktchancen für sächsische Unternehmen

Weltweit erfolgreich – Seite 4
MENA-Region bietet Chancen zur Diversifizierung für sächsische Unternehmen

Interview – Seite 11
Koenig & Bauer im Gespräch: Chancen und Hürden in Nahost und Nordafrika

Tipps für die Außenwirtschaftspraxis – Seite 24
Abfertigung von Reparatursendungen: Verfahrensalternativen und Zollwert

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser

Die MENA-Region ist weit mehr als nur ein Absatzmarkt: Sie ist eine strategische Drehscheibe im Handel zwischen Europa, Asien und Afrika. Für Deutschland ist sie gleichermaßen Beschaffungsquelle für Rohstoffe wie Zukunftspartner in Fragen der grünen Transformation. Die Wirtschaftsförderung Sachsen (WFS) unterstützt Unternehmen mit Expertise und Netzwerken beim Markteinstieg – damit aus Chancen nachhaltige Partnerschaften werden. Lesen Sie dazu auf **Seite 4**.

Doch attraktive Märkte bringen auch Herausforderungen mit sich. Politische Unsicherheiten, rechtliche Besonderheiten und kulturelle Unterschiede verlangen von Unternehmen eine sorgfältige Vorbereitung und ein professionelles Risikomanagement. Unser Beitrag auf **Seite 7** liefert Fakten und Tipps dazu.

Mit der Bekanntgabe als Austragungsort von Großveranstaltungen wie die Asian Wintergames 2029 oder die Expo 2030 hat sich Saudi-Arabien auf der internationalen Bühne positioniert. Das Land befindet sich seit sieben Jahren in einem kaum vergleichbaren wirtschaftlichen und sozialen Transformationsprozess, bekannt als Vision 2030. Mehr dazu auf **Seite 9**.

In unserem Interview auf **Seite 11** erläutert Sven Strzelczyk, Vice President Sales der Koenig & Bauer Sheetfed AG & Co., warum die MENA-Region für das Unternehmen an Bedeutung gewonnen hat, welche Länder derzeit besonders dynamisch sind und wie man den technischen Support vor Ort organisiert.

Welche attraktiven Rahmenbedingungen die Vereinigten Arabischen Emirate deutsche Unternehmen heute bieten, ist im Artikel „Die VAE als Zukunftspartner für deutsche Unternehmen“ zu lesen auf **Seite 13**.

In unserem Praxistipp auf **Seite 24** ist zu erfahren, wie mit aus dem Ausland kommenden Reparatursendungen zolltechnisch umgegangen werden kann.

Michael Matthes

© EdNurg – stock.adobe.com

Inhalt

Weltweit erfolgreich

3 Die MENA-Region

4 MENA-Region bietet Chancen zur Diversifizierung für sächsische Unternehmen

7 Rechtliche Rahmenbedingungen in der Golfregion – Chancen und Herausforderungen für deutsche Unternehmen

9 Saudi-Arabien im Aufbruch – Vision 2030 eröffnet vielfältige Chancen für deutsche Unternehmen in Schlüsselbranchen

11 Koenig & Bauer im Gespräch: Chancen und Hürden in Nahost und Nordafrika

13 Wirtschaft mit Weitblick: Die VAE als Zukunftspartner für deutsche Unternehmen

Veranstaltungen, Weiterbildungen und Messen

14 Markt- und Länderveranstaltungen

14 Online-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

15 Präsenz-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

16 Messen und Unternehmerreisen

Zoll- und Außenwirtschaftsrecht

18 Länderinformationen

Geschäftsverbindungen

20 Aktuelle Kooperationsangebote ausländischer Unternehmen

Tipps für die Außenwirtschaftspraxis

24 Abfertigung von Reparatursendungen: Verfahrensalternativen und Zollwert

Ansprechpartner | Impressum

26 Ansprechpartner

26 Impressum

Die MENA-Region

Nordafrika und der Nahe Osten sind für Deutschland als Beschaffungs- und Absatzmärkte sowie als Drehscheibe im Handel mit Asien und Afrika wichtig. Die MENA-Region ist Heimat von über 570 Millionen Menschen, nimmt knapp drei Prozent der deutschen Warenexporte ab und steht für 1,1 Prozent der deutschen Direktinvestitionen im Ausland. Zentren für deutsche Firmen sind die Vereinigten Arabischen Emirate, Saudi-Arabien, Israel, Ägypten und Marokko.

Drehscheibe im Handel mit Asien und Afrika

Die MENA-Region hat als Drehscheibe im Handel zwischen Asien, Europa und Afrika eine herausragende Bedeutung. Mit ihrer strategischen geografischen Lage ist sie für viele Lieferketten in Europa wichtig. Die Region ist für Deutschland ein bedeutender Beschaffungsmarkt für Rohstoffe wie Öl und Gas. Aber auch als Bezugsquelle grüner Energien – und damit für eine nachhaltige Transformation der Wirtschaft – birgt die Region ein enormes Potenzial.
Saudi-Arabien, Ägypten und Marokko zeichnen sich als besonders attraktive Absatzmärkte aus. Bevölkerungswachstum und Reformen schaffen Chancen für ausländische Investoren. Neben Branchen wie der chemischen Industrie und dem Maschinen- und Anlagenbau können Dienstleistungen und der Konsumgütersektor besonders profitieren. Zugleich besteht in der gesamten MENA-Region ein dringender Bedarf am Ausbau der Infrastruktur.

Wer in der Region wirtschaftlich aktiv ist, muss berücksichtigen, dass die politische Lage in vielen Ländern fragil ist, und entsprechendes Risikomanagement betreiben. Wichtig ist bei der Marktbearbeitung auch die Beachtung kultureller Besonderheiten. Die vielfältigen Beziehungen, die zwischen Deutschland und der MENA-Region bereits bestehen, können den Aufbau nachhaltiger wirtschaftlicher Partnerschaften erleichtern.

Quelle: GTAI

Medina in Saudi-Arabien

INFORMATIONSANGEBOT ZUR MENA-REGION

Länderseiten
Auf den Seiten von Germany Trade and Invest (GTAI) finden Sie Analysen zur Wirtschaftslage, den bedeutendsten Branchen, zur Geschäftspraxis und wichtigen Trends in der Region. Außerdem bieten wir Ihnen aktuelle Informationen aus den Bereichen Recht und Zoll sowie zu Projekten und Ausschreibungen.
www.gtai.de/de/trade/mena-region

KONTAKT

Daniela Vaziri
Bereichsleiterin Afrika/Nahost bei der GTAI
+49 228 24 993 329

Luftaufnahme der Dubai Marina

Stadtansicht Dubai

MENA-Region bietet Chancen zur Diversifizierung für sächsische Unternehmen

Die MENA-Region (Naher Osten und Nordafrika) ist einer der dynamischsten Wirtschaftsräume weltweit, der sich mit einer jungen Bevölkerung, einer steigenden Nachfrage nach Innovationen und umfangreichen Investitionen in Infrastruktur und Digitalisierung zu einem attraktiven Markt entwickelt. Besonders Branchen wie Maschinenbau, Energie und Umwelt, Gesundheitswesen sowie die Bauwirtschaft profitieren von den ambitionierten Entwicklungsplänen dieser Länder. Die Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH (WFS) unterstützt sächsische Unternehmen bei einem Markteinstieg gemeinsam mit verschiedenen Partnern und Angeboten.

Sächsischer Gemeinschaftsstand auf der ArabHealth 2025 in Dubai

Potenziale in der Golfregion sowie im Mittleren Osten

Ende August konnten sich interessierte sächsische Unternehmen im Rahmen von Webinaren über den Standort, das Geschäftsumfeld sowie Marktchancen in Oman, Katar und Kuweit sowie in Irak und Pakistan informieren.

Mit guter Vorbereitung und den richtigen Partnern können auch sächsische Unternehmen von der wirtschaftlichen Dynamik der Region profitieren. Dies zeigen Beispiele aus Sachsen: Ob Futtermittel auf Basis von Mikroalgen, hochwertige Vitrinen für Kunstgegenstände und renommierte Museen oder große kundenspezifische Edelstahlrutschen – in unterschiedlichen Nischen konnten bereits Projekte erfolgreich umgesetzt werden.

Neben den bekannten regionalen Wirtschaftszentren eröffnen sich zunehmend neue, vielversprechende Geschäftsmöglichkeiten in verschiedenen Industriesektoren. So investieren Oman und Katar stark in Solar- und Windenergieprojekte, um ihre Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen zu reduzieren. Kuwait plant umfangreiche Infrastrukturprojekte, darunter neue Häfen, Flughäfen und Smart Cities. In Saudi-Arabien wird neben den bekannten Megaprojekten auch der Ausbau des Bergbaus vorangetrieben. In fast allen Ländern der Region steigt die Nachfrage nach moderner Medizintechnik, Gesundheitsdienstleistungen und Produkten der Pharmaindustrie. In wasserarmen Ländern wie Oman und Katar besteht ein hoher Bedarf an innovativen Lösungen für Wasseraufbereitung und nachhaltiges Ressourcenmanagement. Zudem fördern die Golfstaaten aktiv die Digitalisierung und den Aufbau von Smart Cities.

Irak und Pakistan bieten dank ihrer wachsenden Volkswirtschaften und der guten strategischen Lage ebenfalls interessante Geschäftsmöglichkeiten in verschiedenen Bereichen. Der Irak investiert massiv in den Wiederaufbau seiner Energie- und Verkehrsinfrastruktur, was Chancen für Unternehmen im Bereich Bauwesen, Maschinenbau und Energieversorgung eröffnet. Pakistan ist einer der größten Agrarproduzenten der Welt, womit es Möglichkeiten in der Agrartechnologie und Lebensmittelverarbeitung gibt. Beide Länder haben einen hohen Bedarf an moderner Medizintechnik und Gesundheitsdienstleistungen, insbesondere im Hinblick auf die Verbesserung der Gesundheitsinfrastruktur. Pakistan entwickelt sich zu einem wichtigen Standort für IT-Dienstleistungen und Start-ups, was Optionen für sächsische Technologieunternehmen bietet. In beiden Ländern besteht zudem ein dringender Bedarf an Lösungen für Wasseraufbereitung, Abfallmanagement und nachhaltige Ressourcennutzung.

Im Ergebnis der Webinarreihe und den anschließenden Diskussionen mit den Teilnehmern hat sich bestätigt, dass die Region – mit dem richtigen Partner vor Ort - auch für kleine und mittlere Unternehmen attraktive Chancen bietet. Hierbei kann es ratsam sein, sich zum Beispiel von lückenhaften Ausschreibungs- und Vergabedokumenten nicht abschrecken zu lassen. Mit ihrem anerkannten technischen Know-how und professionell formulierten Verbesserungsvorschlägen oder Alternativangeboten sowie einer regelmäßigen Präsenz vor Ort kommen auch sächsische Unternehmen zum Zug.

World Health Expo (WHE)

Dubai hat sich in den vergangenen Jahren zu einem der bedeutendsten Handelsplätze weltweit entwickelt. Das strahlt auch auf den Messestandort aus. So firmiert die Arab Health – eine der größten und wichtigsten internationalen Fachmessen

Foto: © WFS

GITEX Dubai 2024

für Medizin und Gesundheit – künftig unter dem Namen World Health Expo (WHE) und unterstreicht damit gleichzeitig die eigene Relevanz im internationalen Messegeschäft.

Die Messe ist eine gute Einstiegsmöglichkeit in die wachsenden und damit vielversprechenden arabischen, afrikanischen und asiatischen Märkte. Dort steigen die Ansprüche an die Gesundheitsversorgung und Produkte „Made in Germany“ haben einen sehr guten Ruf. „Neben Ausrüstungen für Krankenhäuser geht es dabei um digitale medizinische Geräte und Technologien sowie innovative Gesundheitsanwendungen. Damit bietet sich für die sächsischen Unternehmen mit ihrer umfangreichen Expertise in diesen Bereichen großes Potenzial“, schätzt WFS-Geschäftsführer Thomas Horn ein.

Sachsen ist seit knapp 20 Jahren regelmäßiger Aussteller auf der Messe und wird auch im kommenden Jahr vom 9. bis 12. Februar wieder die breite Palette von Medizintechnik über Medizin- und Pharmalogistik bis hin zu Orthopädie und medizinischem Bedarf vorstellen.

Foto: © leap:up GmbH/B.Kretschmer

"Die Arab Health als eine der, wenn nicht gar die größte Medizintechnikmesse weltweit, ist für uns ein strategischer Fixpunkt im Kalender geworden. Mit über 60.000 Teilnehmenden aus 180 Ländern haben wir hier nicht nur die Chance, neue Märkte zu erschließen, sondern auch wertvolle Kontakte zu Gesundheitsversorgern, Zulieferern und Investoren zu knüpfen. In diesem Jahr präsentieren wir erstmals gleich fünf Teams unseres Startup-Accelerators medical:forge Leipzig. Die Messe bietet ihnen eine hervorragende Plattform, um ihre Innovationen auf dem globalen Gesundheitsmarkt sichtbarer zu machen. Zusammenfassend kann ich sagen, die Arab Health ist der perfekte Ort, um in nur vier Tagen die Welt der Medizintechnik zu erleben und aktiv mitzugestalten.“

Simone Haubner, Chief Operating Officer medical:forge, zur Arab Health 2025.

Foto: © Transconnect

„Die GITEX Global ist für uns die ideale Bühne, um TRANSCONNECT international zu präsentieren. Besonders auffällig war der enorme Fokus auf datenzentrierte Geschäftsmodelle. Viele Unternehmen wollen ihre IT-Landschaft nicht nur modernisieren, sondern vollständig vernetzen. Themen wie KI-gestützte Prozessautomatisierung und sichere Datenintegration standen im Mittelpunkt. Bereits 2024 konnten wir in Dubai wertvolle Kontakte knüpfen und neue Partner gewinnen. Die Messe macht eindrucksvoll sichtbar, wohin sich Digitalisierung und Cloud-Konnektivität entwickeln. Der Schritt in internationale Märkte erfordert Wissen, Mut und starke Partner. Dabei konnten wir sowohl in der Vorbereitung, als auch in der Durchführung der Messe immer auf die kompetente Unterstützung und Platzierung unserer Marke TRANSCONNECT durch die Wirtschaftsförderung Sachsen zählen.“ *Eduard Daoud, Sales Director of International Business der Dresdner Firma TRANSCONNECT*

GITEX Global in Dubai

Die GITEX Global gilt als weltweit größte Technologiemesse. Sie hat sich zum Ziel gesetzt, die globale digitale Wirtschaft und das KI-Ökosystem nachhaltig zu fördern. Im letzten Jahr hat die Messe nach eigenen Angaben 6500 internationale Tech-Unternehmen, 1200 Investoren und 1800 Start-ups aus 180 Ländern zusammengebracht. In diesem Jahr findet die Messe vom 13. bis 17. Oktober statt und auch sächsische Unternehmen nutzen die Möglichkeit, sich auf dem deutschen Firmengemeinschaftsstand zu präsentieren. Neben aktuellen Trends werden neueste Entwicklungen, u.a. aus den Bereichen KI, Quantentechnologie, digitale Gesundheit, Cybersicherheit und Web 3.0. vorgestellt. Auch im kommenden Jahr plant das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE) wieder eine deutsche Messebeteiligung. Die WFS steht den Unternehmen – im Auftrag des SMWA – sowohl bei der Messevorbereitung als auch insbesondere zum Knüpfen neuer Kontakte gern unterstützend zur Seite.

GITEX Dubai 2024

Foto: © WFS

Baumesse BIG 5

Die BIG 5 Show in Dubai hat sich seit 1980 zur wichtigsten Messe der Bauindustrie im Nahen Osten sowie in Nordafrika entwickelt und ist damit quasi zu einer Pflichtveranstaltung für die Branche geworden. Wegen des starken Bausektors und der großen Prestigeprojekte in der Region besteht aktuell großer Bedarf an Baustoffen sowie an Bau-, Wasser- und Entsorgungstechnik. In den vergangenen Jahren war die WFS angesichts der Relevanz der Branche mehrfach mit einem Gemeinschaftsstand auf der Messe vertreten.

Sandra Lange

SIE SUCHEN GESCHÄFTSPARTNER IN DER GOLFREGION?

Gern unterstützen wir Sie mit lokalen Partnern bei der Recherche nach passenden Kontakten. Auch bei Interesse an der Baumesse BIG 5 melden Sie sich bitte bei:

Jan Filip
Projektleiter Außenwirtschaft & Messen der WFS
jan.filip@wfs.saxony.de

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.**

Rechtliche Rahmenbedingungen in der Golfregion – Chancen und Herausforderungen für deutsche Unternehmen

© fizkes – stock.adobe.com

Die Golfstaaten – darunter die Vereinigten Arabischen Emirate, Saudi-Arabien, Katar, Kuwait, Bahrain und Oman – haben sich in den letzten Jahren zu äußerst dynamischen Wirtschaftsräumen entwickelt. Internationale Unternehmen sehen in der Region nicht nur eine hohe Kaufkraft, sondern auch langfristige Chancen durch ambitionierte Diversifizierungsstrategien, Megaprojekte und eine zunehmend unternehmensfreundliche Politik. Insbesondere Kuwait, Katar und die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) bieten deutschen Unternehmen vielfältige Geschäftsmöglichkeiten. Der hohe Investitionsbedarf, ambitionierte Entwicklungspläne (wie Kuwait Vision 2035, Qatar National Vision 2030 oder die VAE-Strategie „We the UAE 2031“) und eine traditionell offene Haltung gegenüber internationalen Partnern machen die Region attraktiv. Doch wer in der Golfregion geschäftlich tätig werden will, muss sich frühzeitig mit den rechtlichen Rahmenbedingungen auseinandersetzen, die sich in vielerlei Hinsicht von europäischen Standards unterscheiden.

Rechtliche Vielfalt statt Einheitlichkeit

Die rechtlichen Grundlagen in den Golfstaaten setzen sich aus einer Kombination islamischen Rechts, zivilrechtlichen Elementen und teilweise dem angelsächsischen Common Law zusammen. Einheitliche Regeln, wie man sie etwa aus der EU kennt, existieren nicht. Jedes Land verfolgt seine eigene Gesetzgebung in Bereichen wie Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht oder Handelsrecht. In den Vereinigten Arabischen Emiraten etwa gibt es sowohl bundesstaatliche als auch emiratsbezogene Vorschriften – zudem herrschen in den zahlreichen Freihandelszonen teils eigene Regelungen, die für ausländische Investoren besonders attraktiv sein können.

Wege zum Markteintritt

Für den Markteintritt bieten sich unterschiedliche Wege an: von der Gründung einer lokalen Gesellschaft über Joint Ventures mit lokalen Partnern bis hin zu Handelsvertretungen oder dem Betrieb innerhalb einer Freihandelszone. Während früher in vielen Golfstaaten für lokale Gesellschaften eine Mehrheitsbeteiligung durch einheimische Partner vorgeschrieben war, wurden die Regularien in den letzten Jahren liberalisiert. In den VAE und Saudi-Arabien ist in vielen Branchen mittlerweile eine hundertprozentige Auslandsbeteiligung erlaubt – allerdings bestehen nach wie vor Sektoren, in denen lokale Partnerschaften vorgeschrieben oder faktisch unumgänglich sind, etwa bei öffentlichen Ausschreibungen oder bestimmten genehmigungspflichtigen Tätigkeiten.

Chancen und Risiken internationaler Kooperationen

Internationale Kooperationen wie Joint Ventures oder Handelsvertretungen bieten Chancen, bringen aber auch rechtliche Herausforderungen mit sich. Bei Joint Ventures sollte der Vertrag sehr detailliert ausgearbeitet werden, mit klaren Regelungen zu Kapitalbeteiligung, Gewinnverteilung, Entscheidungsprozessen und der Beilegung von Konflikten. Handelsvertreter genießen in einigen Staaten einen gesetzlichen Schutz – beispielsweise durch exklusive Vertriebsrechte oder Kündigungsschutz –, was für die Vertragsgestaltung entscheidend ist. In Freihandelszonen wiederum gelten oft eigene Regelwerke, die unternehmerische Aktivitäten erleichtern, allerdings auch Einschränkungen beim Zugang zum nationalen Markt mit sich bringen können.

Gesellschaftsformen, Lizenzen und Steuern

Rechtlich gesehen sind für Investoren und Unternehmer vor allem Fragen rund um die Gesellschaftsform, die Lizenzierung und das Vertragsrecht relevant. Ohne gültige Handels- oder Gewerbelizenz kann kein Geschäft rechtsgültig betrieben werden. Die steuerliche Landschaft befindet sich im Wandel: Die Einführung einer Mehrwertsteuer sowie die Etablierung von Körperschaftssteuern verändern die Rahmenbedingungen insbesondere für Unternehmen, die langfristig planen. Beim Vertragsrecht sind landesspezifische Besonderheiten zu beachten – etwa in Bezug auf Haftungsklauseln, Gerichtsstandsvereinbarungen oder die rechtliche Durchsetzbarkeit bestimmter Regelungen.

Arbeitsrecht im Wandel

Besondere Aufmerksamkeit verdient das Arbeitsrecht, da Arbeitsverträge streng reglementiert sind. In den meisten Golfstaaten gelten nationale Arbeitsgesetze, die klare Vorgaben zu Beschäftigung, Kündigung, Arbeitszeiten und Vergütung machen. Das sogenannte Kafala-System, das ausländische Arbeitnehmer an einen lokalen Sponsor bindet, wurde in einigen Ländern zwar reformiert, spielt jedoch weiterhin eine Rolle, insbesondere bei der Aufenthaltsgenehmigung und der Wechselmöglichkeit des Arbeitsplatzes. In den VAE trat 2022 ein neues Arbeitsgesetz in Kraft, das flexiblere Arbeitsmodelle und mehr Gleichbehandlung ermöglicht.

Gerichtsbarkeit und Schiedsverfahren

Rechtliche Auseinandersetzungen werden je nach Fall vor lokalen Gerichten oder durch internationale Schiedsgerichte geführt. Lokale Gerichte verhandeln meist in Arabisch und wenden nationales Recht an. Viele Unternehmen bevorzugen daher Schiedsgerichtsklauseln, um etwa auf Institutionen wie das Dubai International Arbitration Centre oder internationale Schiedsgerichte wie die LCIA zurückzugreifen. Besonders attraktiv für internationale Unternehmen sind zudem die englischsprachigen Gerichte innerhalb von Sonderwirtschaftszonen wie dem Dubai International Financial Centre (DIFC) oder der Abu Dhabi Global Market (ADGM), die auf dem Common Law basieren und internationale Standards bieten.

Erfolgsfaktoren für deutsche Unternehmen

Für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit in der Golfregion ist es essenziell, nicht nur die gesetzlichen Rahmenbedingungen zu kennen, sondern auch kulturelle und wirtschaftspolitische Aspekte zu berücksichtigen. Verträge sollten stets in zweisprachiger Form erstellt und durch lokale Fachkanzleien geprüft werden. Die Zusammenarbeit mit erfahrenen lokalen Partnern, eine gründliche rechtliche Due Diligence sowie der Respekt vor kulturellen Besonderheiten sind entscheidende Faktoren für nachhaltigen Erfolg. Die Golfstaaten bieten zahlreiche Chancen, doch sie fordern gleichzeitig eine sorgfältige Vorbereitung und die Bereitschaft, sich auf ein neues rechtliches und geschäftliches Umfeld einzulassen.

Jana Omran

KONTAKT

Jana Omran
IHK Dresden
0351 2802-171
omran.jana@dresden.ihk.de

© Chaudhary Umair – stock.adobe.com

Skyline von Riyadh

Saudi-Arabien im Aufbruch – Vision 2030 eröffnet vielfältige Chancen für deutsche Unternehmen in Schlüsselbranchen

Mit der Bekanntgabe als Austragungsort von Großveranstaltungen (Asian Wintergames 2029, Expo 2030 und FIFA World Cup 2034) hat sich Saudi-Arabien auf der internationalen Bühne positioniert. Das Land befindet sich seit sieben Jahren in einem kaum vergleichbaren wirtschaftlichen und sozialen Transformationsprozess, bekannt als Vision 2030.

Die Vision 2030 bietet zahlreiche Ansatzpunkte für deutsche Unternehmen in unterschiedlichen Branchen. Viele sind bereits gut im Königreich platziert, doch die dynamischen Entwicklungen bieten weitaus mehr!

Saudi-Arabien als internationaler Veranstaltungsstandort

Eines der Fokus-Themen ist neben dem Tourismus der Veranstaltungs- und Sportsektor. Seit 2021 entwickelt sich das Land zu einem bedeutenden Austragungsort für internationale Wettkämpfe: Formel-1-Rennen, E-Sport, Box-Weltmeisterschaften und internationale Tennis-, Golf- und Fußballturniere. Viele deutsche Unternehmen und insbesondere KMUs unterstützen die Umsetzung dieser Events als Technologieanbieter oder treten als Dienstleister auf. Die Entwicklungen gehen Hand in Hand mit dem Aufbau des Tourismussektors. Eines der Megaprojekte der Vision 2030 ist „Red Sea Global“, eine Hotelstadt entlang der Küste des Roten Meeres. Ein weiteres Projekt ist „Qiddiya“, eine Erlebnisstadt am Rande von Riad. In beiden Projekten unterstützen deutsche KMUs die Entwicklung, genauso auch beim Bau der Formel-1-Strecke.

Chancen für deutsche Unternehmen im E-Autosektor

Ein weiterer Fokus im Aufbau von Wertschöpfungsketten ist die Entwicklung eines Automobilclusters für Elektroautos. Bis 2030 sollen rund eine Millionen Elektrofahrzeuge vom Band gehen. Der kalifornische Hersteller Lucid hat mit der Produktion vor Ort begonnen und möchte langfristig auch den europäischen Markt bedienen. Darüber hinaus gründeten die taiwanesische Foxconn und der Staatsfond PIF ein Joint Venture, um unter der Marke CEER das erste saudische E-Auto zu produzieren. Hyundai hat ebenfalls einen Kooperationsvertrag zum Aufbau einer Produktion abgeschlossen. Die Delegation der Deutschen Wirtschaft für Saudi-Arabien, Bahrain und Jemen (AHK) unterstützt regelmäßig deutsche Automobilzulieferer beim Ausschreibungs- und Ansiedlungsprozess.

Bergbau-, Gesundheits- und Energiesektor im Wandel

Saudi-Arabien plant außerdem den Ausbau des Bergbausektors. Das Land verfügt über zahlreiche Rohstoffvorkommen (Gold, Kupfer, Zink, Silber etc.). Auch hier konnten in ersten Projekten deutsche Technologieanbieter platziert werden. Das im Januar 2026 in Riad stattfindende Future Minerals Forum ist eine geeignete Plattform für Unternehmen aus der Branche, sich zu präsentieren.

Eine traditionell wichtige Branche für deutsche Exporteure ist der saudische Gesundheitssektor. Das Interesse deutscher Unter-

Innenstadt von Riyadh

U-Bahn-Station King Abdullah Financial District in Riyadh.

Kingdom Tower in Riyadh

nehmen steigt, da das Königreich eine der weltgrößten Transformationen im Gesundheitsbereich umsetzt. Mit den damit verbundenen Investitionen bieten sich Möglichkeiten für deutsche Unternehmen vor Ort. Ziel ist der Aufbau eines „Value Based Healthcare Systems". Das Land ist bei diesen ambitionierten Plänen auf ausländische Expertise unter anderem in den Bereichen Ausstattung, Qualitätsmanagement, Krankenhausplanung und -betrieb, E-Health-Lösungen sowie Anwendungen von künstlicher Intelligenz angewiesen. Neben den neu entwickelten Wirtschaftszweigen spielt der Energiesektor weiterhin eine wichtige Rolle. Beim geplanten Aufbau einer Kreislaufwirtschaft sind die Themen grüner Wasserstoff, Recycling und der Aufbau eines effizienteren nachhaltigen Wassersektors weiterhin von großer Bedeutung.

Die Delegation der Deutschen Wirtschaft in Saudi-Arabien (AHK) steht mit ihrem Dienstleistungsangeboten und Kontakten bereit und freut sich über Ihre Kontaktaufnahme!

Dr. Dalia Samra-Rohte

KONTAKT

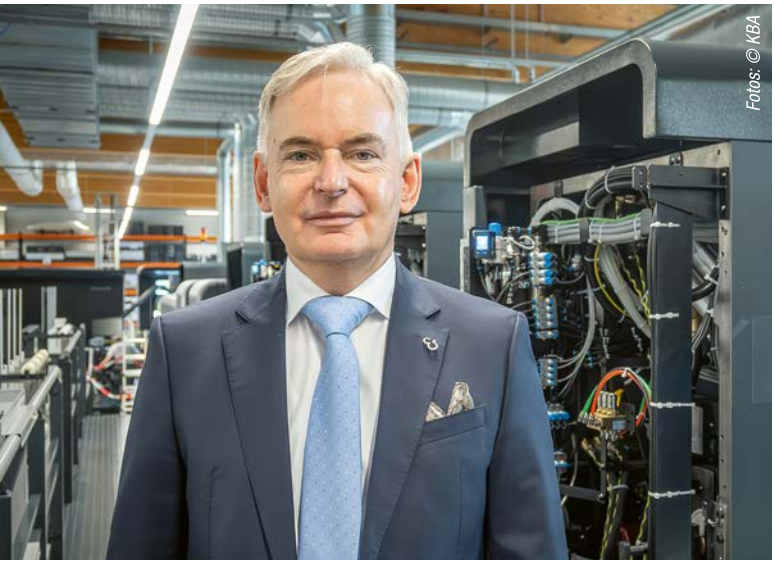
Dr. Dalia Samra-Rohte,
Delegation der Deutschen Wirtschaft
für Saudi-Arabien, Bahrain und Jemen

Pure, Block B, 1st Floor Takhassusi Branch Road
8006, Al Mohammadiyyah 3239 Riyadh 12364
Kingdom of Saudi Arabia
P.O. Box 61695, Riyadh 11575

+966-920005863
rohte@ahk-arabia.com

Koenig & Bauer im Gespräch: Chancen und Hürden in Nahost und Nordafrika

Koenig & Bauer zählt zu den weltweit führenden Druckmaschinenherstellern und ist seit vielen Jahren auch in der MENA-Region aktiv. Im Gespräch erläutert Sven Strzelczyk, Vice President Sales, warum dieser Markt für das Unternehmen an Bedeutung gewonnen hat, welche Länder derzeit besonders dynamisch sind und wie man den technischen Support vor Ort organisiert. Zudem spricht er über regulatorische Hürden und gibt praxisnahe Tipps für deutsche Unternehmen, die den Schritt in die Region wagen möchten.



Fotos: © KBA

Sven Strzelczyk, Vice President Sales der Koenig & Bauer Sheetfed AG & Co. KG

> „Es ist generell unsere Philosophie, weltweit vertreten zu sein. Die MENA-Region macht da keine Ausnahme. Jedoch hat die Zusammenarbeit in den letzten fünf Jahren eine Beschleunigung erfahren." *Sven Strzelczyk*

Wann und warum hat Ihr Unternehmen den Schritt in die MENA-Region gewagt?

Ich arbeite schon seit 1991 bei Koenig & Bauer, damals noch KBA-Planeta. Diese Märkte wurden schon immer aktiv bearbeitet, vor der Wende durch das Außenhandelskombinat in Berlin und danach dann in den Vertriebsbereichen in unserem Hause. Es ist generell unsere Philosophie, weltweit vertreten zu sein. Die MENA-Region macht da keine Ausnahme. Jedoch hat die Zusammenarbeit in den letzten fünf Jahren eine Beschleunigung erfahren. Zum einen durch einen gestiegenen Bedarf, zum anderen durch eine geschickte Auswahl der Vertriebspartner.

Gibt es Länder, die besonders dynamisch sind?

Da würde ich zwei Länder oder Regionen nennen wollen. An erster Stelle Saudi-Arabien, das sich wirtschaftlich und politisch öffnet. Hinzu kommt, dass Saudi Arabien eine andere Kostenstruktur hat als zum Beispiel die V.A.E., weshalb Anwender gezwungen sind, anstelle auf billige Arbeitskräfte in eine bessere Automatisierung zu investieren. Koenig & Bauer kann da voll seine Vorteile ausspielen. Als zweites möchte ich eine Region nennen: die Maghreb-Staaten. Auf unserer großen Branchenmesse, der Drupa 2024 in Düsseldorf, wurden für diese Länder spürbar mehr Projekte angebahnt.

Wie organisieren Sie Ihren Vertrieb vor Ort – über Partner, Agenten oder eigene Niederlassungen?

Unsere Herangehensweise ist, dass wir in großen, umsatzstarken Ländern mit eigenen Tochtergesellschaften arbeiten. In der MENA-Region arbeiten wir mit Vertriebspartnern, die zum Beispiel durch den Verkauf von Verbrauchsmaterialien (Papier, Farbe etc.) bereits einen direkten Kundenzugang haben.

Wie stellen Sie sicher, dass Kunden vor Ort schnell technischen Support erhalten?

Technischer Support ist heute ein Muss, und zwar nicht nach Tagen, sondern sofort oder noch besser präventiv. Dazu haben wir ein dreistufiges System entwickelt. In einer ersten Stufe unterstützen wir per Hotline, wir können uns auf die Kundenmaschine aus Radebeul quasi aufschalten. Damit werden an die 80 Prozent der Fragen gelöst. Die zweite Servicestufe sind die Servicemitarbeiter der Vertriebspartner, die bei uns im Campus regelmäßig geschult wurden. Letztlich bleibt die Anreise eines Technikers aus dem Werk, was aber eher die Ausnahme bildet. Bei der Ersatzteilversorgung ist es für uns von großem Wert, dass DHL in Leipzig nur 80 Kilometer vom Werk entfernt ist.

Welche regulatorischen Hürden (Zoll, Zertifizierungen, Importbeschränkungen) sind besonders relevant?

Importbeschränkungen gibt es zum Glück nicht. Für einige Länder benötigen wir für die Einfuhr so genannte SGS-Zertifizierungen. Dafür gibt es aber Ansprechpartner in Deutschland. Was uns wirklich zu schaffen macht, sind Hürden bei der Visabeschaffung. Die deutschen Auslandsvertretungen sind zum

Halle für die Endmontage der Kundenmaschinen

Das Customer Experience Center, in dem potenzielle Kunden ihre Aufträge probeweise drucken, stanzen und falzen können.

Teil restriktiv und auch unsere Versuche der Intervention über politische Vertreter haben keinen wirklichen Erfolg gebracht. Es ist manchmal frustrierend, dass wir Endkunden nicht von unseren Maschinen begeistern können, weil wir sie nicht in unser Vorführzentrum einladen können.

Welchen Rat würden Sie einem Unternehmen geben, das auch in die MENA-Region exportieren möchte?

1. Suchen Sie sich starke Vertriebspartner vor Ort, da kommen z.B. die AHKs in den Zielländern als Ratgeber in Frage. Wenn Sie mehrere Optionen für Vertriebspartner haben, nehmen Sie diese bereits in der Findungsphase zu potentiellen Kunden mit, um einen Eindruck zu gewinnen, wie kompetent sie sind und wie sie von den Anwendern aufgenommen werden.
2. Versuchen Sie, Marktbearbeiter zu finden, die entsprechend dem Marktgebiet sozialisiert sind. Interkulturelle Kompetenz als Puffer zwischen der Firma und dem Endkunden ist hilfreich.
3. Nehmen Sie sich Zeit für den persönlichen Kundenkontakt vor Ort. Deutsche Firmen haben einen guten Ruf. Da die Firmen oft inhabergeführt sind, entsteht gegenseitiges Vertrauen aber bei einem persönlichen Besuch.

Unternehmensprofil

Koenig & Bauer ist ein weltweit führender Hersteller von Druck- und Weiterverarbeitungsmaschinen sowie zugehöriger Software. Das Unternehmen blickt auf eine über 200-jährige Geschichte zurück und prägt die globale Druckbranche mit zukunftsweisenden Innovationen. Der größte Produktionsstandort des Konzerns befindet sich in Radebeul. Dort entwickelt und produziert Koenig & Bauer Sheetfed die hochmodernen Rapida-Bogenoffsetdruckmaschinen und Maschinen für die Weiterverarbeitung von Faltschachteln.

Die Fragen stellte Michael Matthes.

Feinjustierung einer Bogendruckmaschine

Wirtschaft mit Weitblick: Die VAE als Zukunftspartner für deutsche Unternehmen

Die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) zählen zu den wichtigsten Wirtschaftspartnern Deutschlands im Nahen Osten, und das mit wachsender Bedeutung. Mit einer stabilen politischen Lage, hervorragend ausgebauter Infrastruktur und einem wirtschaftsfreundlichen Umfeld bieten sie deutschen Unternehmen attraktive Rahmenbedingungen für Export, Expansion und Investition.

Die bilateralen Handelsbeziehungen zeigen seit Jahren eine positive Dynamik. Zwischen 2021 und 2024 stiegen die deutschen Exporte in die Emirate von 7,1 auf 9,7 Milliarden Euro. 2024 legten die Ausfuhren um 12,8 Prozent zu, im ersten Halbjahr 2025 sogar um 14,1 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Mit einem Exportvolumen von rund 5,2 Milliarden Euro in nur sechs Monaten sind die VAE heute Deutschlands wichtigster Absatzmarkt in der Region.

Besonders gefragt sind Produkte und Lösungen aus klassischen Industriebereichen wie Maschinenbau, Automatisierungstechnik, Fahrzeugbau und Bauwesen. Doch auch in technologiegetriebenen Zukunftsbranchen wie Gesundheitswirtschaft, erneuerbare Energien oder digitale Infrastruktur bieten sich vielfältige Chancen für deutsche Anbieter.

Die Emirate verfolgen eine ambitionierte Strategie zur wirtschaftlichen Diversifizierung und investieren gezielt in Innovation und Nachhaltigkeit. Der Energiesektor steht dabei besonders im Fokus. Um die nationalen Klimaziele und eine CO2-Neutralität bis 2050 zu erreichen, werden Projekte in Solarenergie, Wasserstoff und Energieeffizienz stark gefördert. Dies ist ein Bereich, in dem deutsche Unternehmen mit hoher technologischer Kompetenz punkten können. Zudem entwickelt sich das Land zum Innovationsstandort im Bereich Künstliche Intelligenz (KI) und Smart Technologies. Die VAE haben sich als digitaler Vorreiter in der Region etabliert und bieten ein Umfeld, das gezielt auf internationale Technologiepartnerschaften ausgelegt ist.

Auch auf politischer Ebene setzt das Land auf Integration in globale Wirtschaftsstrukturen. Die VAE haben in den letzten Jahren zahlreiche Freihandelsabkommen mit wichtigen Partnern wie Indien, der Türkei oder Kenia abgeschlossen. Seit April 2025 laufen zudem die Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen mit der Europäischen Union. Ein erfolgreicher Abschluss könnte deutschen Unternehmen den Marktzugang weiter erleichtern und zusätzliche Wachstumsimpulse schaffen.

Hinzu kommen standortbezogene Vorteile, die besonders für international tätige Unternehmen attraktiv sind: moderne Logistik, über 40 Freihandelszonen, unkomplizierte Unternehmensgründungen sowie Reformen im Arbeits- und Aufenthaltsrecht, die den Zugang zu Fachkräften erleichtern. All diese Faktoren machen die VAE zu einem verlässlichen Partner in einer strategisch günstigen Lage zwischen Europa, Asien und Afrika.

Die Frühjahrsumfrage der Auslandshandelskammern (AHK) und der DIHK (World Business Outlook) unter deutschen Unternehmen in den Emiraten spiegelt diese positiven Entwicklungen wider: Über 60 Prozent der Befragten bewerten ihre aktuelle Geschäftslage als gut, 61 Prozent erwarten in den kommenden zwölf Monaten weitere Verbesserungen. Etwa jedes zweite Unternehmen plant, seine Investitionen in den VAE auszubauen.
Für deutsche Unternehmen bleibt der Standort ein zentraler Eckpfeiler wirtschaftlicher Aktivitäten in der Region mit Perspektiven in bewährten wie auch zukunftsweisenden Sektoren.

Dr. Martin Henkelmann/ Deutsch-Emiratische Industrie- und Handelskammer (AHK)

KONTAKT

Deutsch-Emiratische Industrie- und Handelskammer (AHK)
U-Bora Office Tower, 27th floor
Office 2701 Al Abraj Street (Al Marasi Drive)
Business Bay, Dubai, P.O. Box 7480

vae.ahk.de/de
info@ahkuae.com
+971-4-4470100

Markt- und Länderveranstaltungen

Datum	Veranstaltung	Ort
14.–15.10.25	V2025 – International Matchmaking for Vacuum I Plasma I Surface I Coating	Dresden
21.–22.10.25	16. Polnisch-Sächsisches Wirtschaftsforum - Medizin der Zukunft	Wroclaw/ Polen
22.10.25	Wirtschaft trifft Zoll	Dresden
06.11.25	**Investieren in Usbekistan**	Online
06.11.25	Marktchancen Tschechien	Chemnitz
17.11.25	Sprechtag Kanada	Chemnitz
25.11.25	**AUWI-Prax: Zolltarif**	Online
04.12.25	**Tschechisch-Sächsisches Unternehmertreffen**	Dresden
01.03.– 31.12.25	Geschäftspartnersuche Asien 2025	Dresden
13.11.25	Thementreff USA: US-Zölle 2025 - Aktuelle Entwicklungen und Implikationen	Dresden
03.12.25	SAXONY!visit-Webinar "Geschäftsanbahnung Philippinen - Life Sciences, Medizintechnik und angrenzende Bereiche"	Online
1.–2. Quartal 2026	Sächsisch-Tschechischer Workshop: Automotive	Prag/ Tschechien

Online-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

Datum	Veranstaltung	Typ
14.10.2025– 03.02.2026	Exportmanager (IHK)	Teilnahmebe-scheinigung
21.10.25	Auf den Punkt gebracht: Die Incoterms® 2020	Teilnahmebe-scheinigung
03.11.25	Auf den Punkt gebracht: Sorgfaltspflichten/EU-Omnibuspakete/LkSG - (wie) sind Sie betroffen?	Teilnahmebe-scheinigung
03.– 26.11.2025	Exportmanager (IHK)	IHK-Lehr-gangszerti-fikat
07.11.25	Auf den Punkt gebracht: Reparaturabwicklung mit dem Drittland	Teilnahmebe-scheinigung
12.11.25	Auf den Punkt gebracht: Lieferantenerklärungen	Teilnahmebe-scheinigung
14.11.25	Auf den Punkt gebracht: Präferenzkalkulation	Teilnahmebe-scheinigung

Datum	Veranstaltung	Typ
26.11.25	Richtig Tarifieren - Die Einreihung von Waren in den Zolltarif	Teilnahmebescheinigung
27.11.25	ATLAS-Ausfuhr Workshop inkl. Unterlagencodierungen	Teilnahmebescheinigung
02.12.25	Auf den Punkt gebracht: Intrastat - Grundlagen kompakt	Teilnahmebescheinigung
03.12.25	Auf den Punkt gebracht: Der Weg zur richtigen Warennummer	Teilnahmebescheinigung
04.12.25	Die Lieferantenerklärung - Warenursprung und Präferenzen KOMPAKT	Teilnahmebescheinigung
11.12.25	Neuerungen beim Zoll und der Exportkontrolle 2026	Teilnahmebescheinigung
16.12.25	Neuerungen und Änderungen im Zoll und bei der Exportkontrolle 2026	Teilnahmebescheinigung

Präsenz-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

Datum	Veranstaltung	Ort
22.10.25	Incoterms® 2020 und ihre Verwendung in der Geschäftspraxis	Dresden
23.10.25	Workshop: ATLAS Ausfuhr Aktuell	Dresden
24.10.25	Unterlagencodierung in ATLAS AES 3.0	Dresden
28.10.25	Zoll- und Außenwirtschaftstreff 2025	Annaberg
03.–04.11.25	Exportpraxis Kompakt	Plauen
04.11.25	Die Lieferantenerklärung - Warenursprung und Präferenzen KOMPAKT	Chemnitz
05.11.25	Versanddurchführung beim Export und Warenbegleitpapiere	Zwickau
05.11.25	Die richtige Warennummer - Einreihen von Waren in den Zolltarif	Dresden
06.11.25	Grundlagen der Importverzollung - Eigenverzollung oder über Dienstleister	Plauen
06.11.25	Workshop: ATLAS Einfuhr konkret	Dresden
18.11.25	Lieferantenerklärungen und Präferenznachweise praktisch handhaben	Dresden
17.12.25	Neuerungen und Änderungen im Zoll und bei der Exportkontrolle 2026	Dresden
18.12.25	Praktische Handhabung der Exportkontrolle im Unternehmen	Dresden
21.01.26	Neuerungen & Änderungen 2026 in der Außenwirtschaftspraxis	Chemnitz

Messen und Unternehmerreisen

Messebeteiligungen 2025		
Datum	**Messe/Branchenschwerpunkte**	**Land/Stadt**
02.–04.11.	**ISS GUT!** Ernährungswirtschaft	Deutschland, Leipzig
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**
06.–09.01.	**International CES** Fahrzeugtechnologie und fortschrittliche Mobilität, Digital Health, Audio/Video, Gaming, Food Tech, Smart Home, Künstliche Intelligenz, Smart Communities, Sport und Fitness, IoT-Infrastruktur, XR und Spatial Computing, Financial Tech, Lifestyle, Energiewende, Weltraumtechnologie, Barrierefreiheit, Robotik, Startups	USA, Las Vegas
16.–25.01.	**Grüne Woche Berlin** Ernährungswirtschaft, Landwirtschaft, Gartenbau, Tourismus, Gastronomie	Deutschland, Berlin
06.–10.02.	**Christmasworld** Dekoration und Festschmuck, Accessoires, Blumen, Christbaumschmuck, Festartikel, Gartenbedarf, Geflechte, Genussmittel, Geschenkartikel, Glasprodukte, Uhren, Schmuck, Kunsthandwerk	Deutschland, Frankfurt/ Main
09.–12.02.	**World Health Expo** Medizintechnik, Pharmazie, Pflege, Dentalmedizin und -technik	VAE, Dubai
10.–12.03.	**JEC World Composites** Verbundstoffe, Maschinen, Werkzeuge	Frankreich, Paris
01.–03.04.	**Kazakhstan Machinery Fair International** Maschinenbau und Metallverarbeitung	Kasachstan, Astana
09.–12.04.	**agra** Ernährungswirtschaft	Deutschland, Leipzig
12.04.	**BioOst** Ernährungswirtschaft	Deutschland, Leipzig
18.–20.04.	**Sachsenback** Ernährungswirtschaft	Deutschland, Dresden
21.–23.04.	**DMEA** Health-IT	Deutschland, Berlin

Messebeteiligungen 2026		
Datum	**Messe/Branchenschwerpunkte**	**Land/Stadt**
04.–07.05.	**IFAT – Weltleitmesse für Umwelttechnologie** Umwelt und Klimaschutz, Städtereinigung, Wassertechnik, Entsorgung, Kommunale Dienstleistungen	Deutschland, München
19.–20.05.	**PLMA – Internationalen Fachmesse für Handelsmarken** Ernährungswirtschaft	Niederlande, Amsterdam
19.–22.05.	**OTWorld** Prothetik, Orthetik, Orthopädieschuhtechnik, medizinische Fußpflege, Kompressionstherapie und technische- bzw. medizinische Rehabilitation	Deutschland, Leipzig
10.–12.06.	**ILA Berlin Air Show** Luft- und Raumfahrt, Flughafenbau	Deutschland, Berlin
23.–26.06.	**The Smarter E Europe/ees** Batterien und Energiespeichersysteme, Wasserstoff und Power-to-Gas-Anwendungen, Ladeinfrastruktur und Elektromobilität, Energiemanagement und vernetzte Energielösungen, PV und Solarwirtschaft, PV- und Batterierecycling, Maschinen- und Automatisierungstechnik für Energie- und Batteriesysteme	Deutschland, München
26.–30.08.	**gamescom** IKT, Software, Unterhaltungselektronik, Multimedia, Spiele, Spielwaren, Computer- und Videospiele, Computer-Hardware, Ausbildung, Weiterbildung, Fachpublikationen, Dienstleistungen	Deutschland, Köln
22.–25.09.	**InnoTrans** Personen- und Güterverkehr Schiene: Infrastruktur, Innenausstattung, Catering & Comfort Services, öffentlicher Transport, Tunnelkonstruktion	Deutschland, Berlin
12.–16.10.	**fakuma** Kunststoffverarbeitung	Deutschland, Friedrichshafen
Oktober	**it-sa** IT-Secruity, Daten- und Netzwerksicherhit	Deutschland, Nürnberg
10.–13.11.	**electronica** Elektrotechnik, Elektronik, Halbleiter, Opto-Elektronik, Mikroelektronik, Sensoren, Elektronische Bauelemente, Elektromechanik, Leiterplatten, Systemkomponenten, Hybridschaltungen, Schalter, Tasten, Relais, Steckverbinder, Kabel, Mikrowellentechnik, Display, Transformatoren, Elektromagnetische Verträglichkeit, CAD, CAE, Stromversorgungsanlagen, Messtechnik, Prüftechnik, Elektronische Baugruppen, Diskrete Komponenten, Systemperipherie, Mikrosystemtechnik, Hybridtechnik	Deutschland, München
16.–19.11.	**MEDICA – Weltforum der Medizin** Medizintechnik, Pharmazie, Digital Health	Deutschland, Düsseldorf
07.–11.12.	**GITEX Global** Multimedia-Technologie, Informations- und Kommunikationstechnologie, Metaverse, KI, Blockchain, 6G und Cloud Computing	VAE Dubai

Unternehmerreisen/Delegationsbesuche 2025		
Datum	**Branchenschwerpunkte**	**Land**
20.10. - 24.10.	**Marktsondierungsreise Spanien** Bahntechnik, Bahninfrastruktur	Spanien Barcelona, Madrid
28.10. - 31.10.	**Unternehmerreise in die Ukraine** branchenoffen	Ukraine Lviv, Kyiv
02.11. - 06.11.	**SAXONY!visit: Besuch ukrainischer Unternehmensvertreter in Sachsen** Anbieter und Anwender von Feinwerktechnologien, Metallver- & -bearbeitung, Elektronik und angrenzende DeepTech-Bereiche	Sachsen
08.11. - 15.11.	**Delegationsreise Indien** Robotik / Automatisierung, Zulieferer der Textilindustrie, des Maschinen- und Anlagenbaus, des Halbleitersektors und der erneuerbaren Energien / Wasserstoff-wirtschaft	Indien Chennai sowie voraussichtlich Coimbatore
19.11. - 20.11.	**IOSax.express Kurzreise für Start-ups zur SLUSH** branchenoffen	Finnland, Helsinki
25.11. - 28.11.	**Markterkundungsreise Wallonie/Belgien** Erneuerbare Energien; Smart Grids; Wasserstoff; Batteriespeicher	Belgien, Region Liège (Lüttich), Wallonie

Länderinformationen

USA

Zölle – aktueller Stand, Fragen und Antworten, weitere Entwicklungen

Germany Trade and Invest (GTAI), der Informationsdienstleister des Bundeswirtschaftsministeriums, hat am 29. August 2025 die Übersichtsseite mit Fragen und Antworten aktualisiert. Sie bietet ausführliche Informationen zu folgenden Themen:

- Allgemein
- Länderbezogene Zusatzzölle (IEEPA)
- Stahl- und Aluminiumprodukte (Sec. 232)
- Kupfer (Sec. 232)
- KFZ und KFZ-Teile (Sec. 232)
- Reziproke Zölle (IEEPA)
- E-Commerce/de-minimis-Regelung

GTAI vom 29.08.2025, (c/w.r.)

Europäische Union

Entwaldungsverordnung um ein Jahr verschoben

Die sogenannte Entwaldungsverordnung (Verordnung [EU] 2013/1115), abgekürzt EU DR (EU Deforestation Regulation) wird um ein weiteres Jahr verschoben. Nach einer Mitteilung der EU-Kommission vom 23. September soll sie jetzt erst Ende 2026 in Kraft treten. Ob und gegebenenfalls welche inhaltlichen Änderungen damit verbunden sind, ist noch offen. Die IHKn informieren über die weiteren Entwicklungen.

(DIHK, c/wr)

EU-USA

Abkommen zwischen den USA und der EU

Beide Parteien einigen sich auf eine gemeinsame Erklärung. Die EU-Kommission legt Gesetzesentwürfe zur Umsetzung vor.

Neben detaillierten Regelungen zu Zöllen ist geplant ein Abbau von tarifären und nichttarifären Hemmnissen sowie eine Stärkung der Ursprungsregeln. Einzelheiten im GTAI-Artikel. Die gemeinsame Erklärung zwischen den USA und der EU vom 21. August 2025 ist jedoch nicht rechtsverbindlich.

GTAI vom 29.08.2025, (c/w.r.)

Mercosur und Mexiko

EU-Freihandel: durch Interimsabkommen schneller zum Ziel

Damit Unternehmen die Vorteile für den Export schneller nutzen können, schlägt die EU-Kommission eine Aufteilung der Ratifizierungsverfahren vor: Für Zollsenkungen und andere handelspolitischen Maßnahmen reicht die Zustimmung des EU-Parlaments und des EU-Rates (d.h. die Vertretung der Mitgliedstaaten) aus. Sie können in einem sogenannten Interimsabkommen vorgezogen werden.

Die Ratifizierung der vollständigen Abkommen einschließlich der restlichen Themenbereiche muss jedoch durch die einzelnen Mitgliedstaaten erfolgen, was erfahrungsgemäß länger dauert. Zur südamerikanischen Wirtschaftsorganisation Mercosur gehören Argentinien, Bolivien, Brasilien, Paraguay und Uruguay.

GTAI vom 04.09.2025, (c/w.r.)

EU Exportkontrolle

EU-Dual-Use-Verordnung – Aktualisierung der Güterliste

Die EU-Dual-Use-Verordnung betrifft Exportbeschränkungen für Waren, die sowohl für zivile als auch für militärische Zwecke genutzt werden können. Die von ihr erfassten Güter sind im Anhang I der Verordnung erfasst. Nach vier Jahren steht nun eine Aktualisierung an, die voraussichtlich Ende des Jahres in Kraft tritt. Die Links zum Entwurf und zur Pressemitteilung der EU-Kommission finden sich im GTAI-Artikel.

GTAI vom 10.09.2025, (c/w.r.)

Ägypten

Vorabregistrierung von Luftfracht ab 2026

Ägypten hat den Start der verpflichtenden Vorabregistrierung von Luftfracht mehrfach verschoben. Ab Januar 2026 soll das ACI-System nun verbindlich genutzt werden.

Das "Advanced Cargo Information System" (ACI-System) regelt die Vorabregistrierung von Frachtinformationen. Es dient vor allem der Risikobewertung und soll die Zollabfertigung beschleunigen. Für Seefracht ist es bereits seit Oktober 2021 Pflicht.

Exporteure müssen sich beim Blockchain-Dienstleister CargoX registrieren und eine Gebühr zahlen. Der ägyptische Importeur erfasst wiederum die Lieferdaten im Nafeza-System. Daraus wird eine sogenannte ACID-Nummer (Advanced Cargo Information Declaration) generiert, die über die Schnittstelle zwischen Nafeza und CargoX beiden Parteien zur Verfügung gestellt wird.

Die Exportdokumente, insbesondere die Handelsrechnung, das Ursprungszeugnis und Frachtpapiere müssen die ACID-Nummer enthalten und der Spediteur muss rechtzeitig über die ACID-Nummer informiert werden. – Spätestens 48 Stunden vor Ankunft der Ware in Ägypten müssen die Versanddokumente hochgeladen werden.

GTAI vom 04.09.2025, (c/w.r.)

Kanada

Update – Kanada reagiert auf US-Zölle mit Gegenmaßnahmen

Kanada setzt Zölle auf bestimmte Waren, die aus den USA importiert werden, aus. Zölle auf Stahl, Aluminium und Autos bleiben unverändert in Kraft. Sie liegen aktuell bei 25 Prozent und entsprechen den US-Zöllen in umgekehrte Richtung. – Näheres im GTAI-Artikel.

GTAI vom 01.09.2025, (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-Nummer

im Raum Chemnitz von: Nikola Loske
Telefon: 0371 6900-1245
E-Mail: nikola.loske@chemnitz.ihk.de

im Raum Dresden von: Katja Hönig
Telefon: 0351 2802-186
E-Mail: hoenig.katja@dresden.ihk.de

im Raum Leipzig von: 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.

© miss irine – stock.adobe.com

Bulgarien

Nachhaltige Verpackungsprodukte angeboten
Chiffre-Nr. BOBG20250806004

Das bulgarische Unternehmen wurde 2004 gegründet und ist auf Industrie- und Lebensmittelverpackungsmaterialien spezialisiert. Es bietet eine breite Produktpalette an, wie Kartons, Stretchfolien, Luftpolsterfolie, Klebebänder und lebensmittelechte Behälter. Es konzentriert sich auf maßgeschneiderte, hochwertige Lösungen, die den Industriestandards entsprechen und legt großen Wert auf Innovation und Nachhaltigkeit. Von den Partnern wird erwartet, dass sie eng mit dem Unternehmen zusammenarbeiten, um effiziente, kostengünstige und nachhaltige Verpackungslösungen zu erzielen. Gesucht werden Handels- und Liefervereinbarungen.
Korresp.: engl.

Elektronikhersteller bietet Outsourcing- oder Fertigungsmöglichkeiten an
Chiffre-Nr. BOBG20250806001

Das bulgarische Unternehmen hat sich auf die Elektronikfertigung spezialisiert und bietet Dienstleistungen in diesem Bereich an. Die angebotenen Dienstleistungen betreffen unter anderem Leiterplattenbestückung, Beschaffung elektronischer Bauteile und Entwicklung kundenspezifischer elektronischer Geräte. Es sucht Outsourcing- oder Fertigungsvereinbarungen mit Partnern, die zuverlässige EMS (Electronics Manufacturing Services) benötigen.
Korresp.: engl.

Italien

Italienisches Unternehmen sucht Vertriebspartner
Chiffre-Nr. BOIT20250811011

Ein italienisches Unternehmen, das sich auf maßgeschneiderte Lösungen für die industrielle Automatisierung und Robotik spezialisiert hat, sucht internationale Vertriebs- und Geschäftspartner. Das Unternehmen verfügt über mehr als 45 Jahre Erfahrung in der Mechatronik und entwickelt und fertigt maßgeschneiderte industrielle Automatisierungssysteme, darunter Fertigungsstraßen, Roboterinseln und Spezialmaschinen. Es sucht Partner, um seine globale Marktpräsenz auszubauen und seine hochtechnologischen, zuverlässigen Lösungen neuen Branchen und Kunden anzubieten.
Korresp.: engl.

Litauen

Litauisches Unternehmen sucht Vertriebspartner
Chiffre-Nr. BOLT20250903001

Ein litauisches Ingenieurunternehmen bietet im Rahmen eines Handelsabkommens die Herstellung hochwertiger Metall- und Kunststoffkomponenten an. Zu den Kernleistungen des Unternehmens gehören:

- CNC-Fräsen und -Drehen
- Flach- und Rundschleifen
- Schneiden und Pulverbeschichten
- 3D-Scannen und Prototyping
- CAD/CAM-Konstruktion und -Modellierung, einschließlich laminarer und turbulenter Gas- oder Flüssigkeitsströmungen, digitaler Modellierung von Biegung, Dehnung, Kompression und Mehrzyklusverformung.

Das Unternehmen strebt eine Expansion ins Ausland an und sucht nach Partnern, die einen zuverlässigen Hersteller von hochwertigen Metall- und Kunststoffkomponenten benötigen.
Korresp.: engl.

© Aleksandr Matveev – stock.adobe.com

© Pungkas – stock.adobe.com

Malta

Kühlungslösung für kompakte Systeme
Chiffre-Nr. BOMT20250813013

Das maltesische Unternehmen hat eine Kühlungslösung für kompakte Systeme entwickelt, die den Stromverbrauch drastisch senkt und die Einschränkungen herkömmlicher Kühlmethoden überwindet, die für tragbare Produkte zu groß, ineffizient oder ungenau sind. Die Lösung erreicht eine bis zu 30 Prozent höhere Effizienz als herkömmliche Stapelmodule und macht den Einsatz thermoelektrischer Module in bislang unpraktischen Anwendungen möglich. Gesucht werden Partner, die an Vermarktung, Vertrieb oder gemeinsamer Entwicklung interessiert sind.
Korresp.: engl.

Österreich

Große Halle im Herzen Europas zur Mitnutzung angeboten
Chiffre-Nr. BRAT20250828015

Ein österreichisches Unternehmen bietet seine Vertriebsbasis zur Mitnutzung an. Die 1.300 m² große Halle im Herzen Europas kann als Lager- oder Vertriebsstandort für die Verteilung von Produkten innerhalb der EU dienen. Die Fläche kann flexibel gestaltet werden, einschließlich Lagerverwaltung und Logistik durch das Unternehmen. Gesucht werden Partner aus den Bereichen Luftfahrt, Automobilindustrie und Medizintechnik im Rahmen einer Handelsvereinbarung.
Korresp.: engl.

Polen

Gartengerätehändler sucht Geschäftspartner
Chiffre-Nr. BOPL20250901003

Das Unternehmen aus dem Garten- und Agrarsektor bietet einen innovativen, biotechnologisch hergestellten organischen Bodenverbesserer an. Das Produkt verbessert die Bodeneigenschaften und stellt die natürlichen Parameter nach Erschöpfung wieder her. Gesucht werden Geschäftspartner für eine Zusammenarbeit im Rahmen von Lieferanten-, Handelsvertretungs- oder Vertriebsverträgen.
Korresp.: engl.

© Iryna – stock.adobe.com

Lieferant von Zuckerrübenmelasse gesucht
Chiffre-Nr. BRAT20250828016

Ein Unternehmen, welches auf die Wartung von Industrie- und Kläranlagen mit innovativen Produkten zur Verbesserung technologischer Prozesse spezialisiert ist, sucht Lieferanten für Zuckerrübenmelasse, die eine gleichbleibende Produktqualität und Lieferkontinuität gewährleisten können.
Korresp.: poln., engl.

Rumänien

Spritzgussartikelhersteller sucht Geschäftspartner
Chiffre-Nr. BORO20250818007

Der Hersteller von Spritzgussartikeln aus Gummi, Polyurethan und Kunststoff mit breitem technischem Anwendungsbereich sucht Geschäftspartner, die an einer langfristigen Zusammenarbeit im Rahmen einer Handelsvereinbarung interessiert sind.
Korresp.: engl.

Schweden

Getränkehändler sucht Vertriebspartner
Chiffre-Nr. BOSE20250818008

Ein Familienunternehmen aus Südschweden mit Wurzeln in der Weinindustrie produziert und vertreibt Gin, Whisky, Rum und Apfelbrand auf Basis lokaler Rohstoffe. Die preisgekrönten Getränke, die auf nachhaltige Weise ohne unnötige Zusatzstoffe hergestellt werden, haben nationalen und internationalen Erfolg erzielt. Das Unternehmen sucht nun neue Vertriebspartner, die die Produkte auf dem deutschen Markt etablieren können.
Korresp.: engl.

Schwedisches Unternehmen sucht Vertriebspartner
Chiffre-Nr. BOSE20250808004

Ein schwedischer Hersteller von tragbaren und stationären Doppelblatt-Kreissägen sucht Händler/Wiederverkäufer mit Kenntnissen in den Bereichen Forstwirtschaft, Landwirtschaft oder Holzverarbeitung.
Korresp.: engl.

Slowenien

Zaunsystemhersteller sucht Vertriebspartner
Chiffre-Nr.BOSI20250828009

Das Unternehmen stellt Zaunsysteme, -elemente, Einzel-, Doppel-, Schiebe- sowie selbsttragende Tore her. Gesucht werden Unternehmen, die an einer Zusammenarbeit im Rahmen von Handelsvertretungs- oder Vertriebsverträgen interessiert sind.
Korresp.: slow., engl.

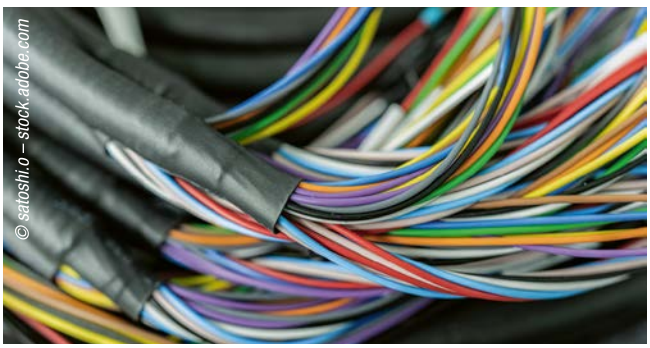
Taiwan

Hersteller von Implantaten sucht Vertriebspartner
Chiffre-Nr. BOTW20250827003

Ein in Taiwan ansässiges Unternehmen, das nach ISO 9001 und ISO 13485 zertifiziert ist, hat sich auf die OEM/ODM-Fertigung von orthopädischen Implantaten, Zahnimplantaten und Präzisionsmetallteilen spezialisiert. Mit branchenübergreifender Expertise in den Bereichen Luft- und Raumfahrt, Automobilindustrie und Halbleitertechnik sucht das Unternehmen Vertriebspartner und Kooperationspartner in Europa.
Korresp.: engl.

Kabelkonfektionierung – Fertigungskooperation angeboten
Chiffre-Nr. BOTW20250812002

Ein taiwanesisches Unternehmen, das sich auf Kabelbäume, Kabelkonfektionierung, Dongles und Module spezialisiert hat, sucht Partnerschaften auf den europäischen Märkten. Das 2007 gegründete Unternehmen entwickelt und produziert Steckverbinder und Kabel für verschiedene Branchen, darunter Computer, Konsumgüter, Audio, Video, Automobil und Medizin. Es betreibt vier Fabriken (mit einer Gesamtfläche von 42.000 m²) mit automatisierter Produktion und fortschrittlichen Testverfahren. Das Unternehmen sucht Partnerschaften mit Firmen aus verschiedenen Branchen – darunter IPC, Medizin, Schifffahrt, Automobilindustrie und mehr –, die Dienstleistungen im Bereich Kabelbäume und Kabelkonfektionierung benötigen.
Korresp.: eng.


© satoshi.o – stock.adobe.com

Tschechien

Hybrid-Schneidwerkzeuge aus Metall- und Kohlefaserverbundwerkstoffen – Industriepartner für Einführung in Fertigung gesucht
Chiffre-Nr. TOCZ20240627008

Ein tschechisches Familienunternehmen aus dem Bereich Maschinenbau bietet sein Fachwissen bei der Entwicklung von Schneidwerkzeugen aus Kohlefasern (CFK – kohlenstofffaserverstärkter Kunststoff) an. Die neueste Innovation sind Hybrid-Scheibenschneider, die sich bereits in mehreren industriellen Anwendungen bewährt haben. Die Lösung ist durch ein gültiges internationales Patent geschützt. Das Unternehmen sucht eine Geschäftseinheit mit betriebswirtschaftlichen und technischen Fähigkeiten für die Einführung der Hybridwerkzeuge in verschiedenen Branchen auf Provisionsbasis.
Korresp.: eng.

Händler von Industriewerkzeugen und -ausrüstung sucht Hersteller
Chiffre-Nr. BRCZ20240605011

Das tschechische Unternehmen ist ein Lieferant von Werkzeugen und Ausrüstung für Industrie, Handel und Handwerk mit mehr als 30 Jahren Erfahrung. Das Unternehmen hat mehr als 10.000 Artikel auf Lager und bietet Waren wie Werkzeuge, Schutzausrüstung, Materialien, Werkstattmöbel und Maschinen an. Derzeit ist es bestrebt, neue Produkte aus den oben genannten Kategorien in sein Portfolio aufzunehmen, und bietet sich als exklusiver Vertriebspartner für Produkte an, die neu auf dem tschechischen Markt sind. Gesucht werden Kontakte zu Herstellern oder Lieferanten von Industriewerkzeugen und -ausrüstung, die einen Exklusivvertriebspartner in der Tschechischen Republik suchen.
Korresp.: engl.

Lasermikrobearbeitungsverfahren zur Mikrostrukturierung von Oberflächen – Industriepartner gesucht
Chiffre-Nr. TOCZ20240416015

Ein tschechisches Familienunternehmen im Bereich Maschinenbau bietet Lasermikrobearbeitungsverfahren zur Mikrostrukturierung von Oberflächen an, um die funktionalen und optischen Eigenschaften von Mikrokomponenten in verschiedenen Branchen zu verändern. Schwerpunkt des Unternehmens ist die Entwicklung und Herstellung von Standard- und Spezialschneidwerkzeugen, Vorrichtungen zum Spannen und Messen, Karussell-Lagersystemen für Werkzeuge, Anlagen zur Herstellung von Blechschrägen, modernen Hochdruckgeräten zur Erhöhung des Kühlmitteldrucks, individuellen und zentralen Filteraggregaten sowie der Vertrieb und die technische Beratung im Bereich der Zerspanungstechnik. Das Unternehmen sucht Industriepartner und erwartet eine Zusammenarbeit im Rahmen von kommerziellen, F&E- und Teilfinanzierungsvereinbarungen.
Korresp.: engl.

Ukraine

Kunststoffrohrhersteller sucht Vertriebspartner
Chiffre-Nr. BOUA20250827023

Das Unternehmen produziert Rohre und Formstücke aus thermoplastischen Materialien für die Wasser- und Gasversorgung sowie für die interne und externe Kanalisation. Gesucht werden Handelsvermittler, die an thermoplastischen Rohren/Fittings interessiert sind und eine Zusammenarbeit im Rahmen eines Handelsvertretungs- oder Vertriebsdienstleistungsvertrages anstreben.
Korresp.: ukr., engl.

Perlithersteller sucht Vertriebspartner
Chiffre-Nr. BOUA20250830001

Das Unternehmen produziert ökologisch sauberen Perlit – ein Mineral vulkanischen Ursprungs mit perfekten Eigenschaften (leicht, wärmeisolierend und nicht brennbar), welches vorwiegend als Wärmedämmfüllung, für die Herstellung von Fließbeton, Gipsmischungen sowie Trockenbaumischungen verwendet wird. Gesucht werden Vertriebspartner im Rahmen einer langfristigen Zusammenarbeit.
Korresp.: ukr., engl.

Abfertigung von Reparatursendungen: Verfahrensalternativen und Zollwert

Es gibt unterschiedliche Methoden, wie mit aus dem Ausland kommenden Reparatursendungen zolltechnisch umgegangen werden kann. Zur Wahl stehen grundsätzlich folgende Verfahren:

1. Abfertigung zum freien Verkehr als Rückware
2. Abfertigung zum freien Verkehr
3. Abfertigung zur aktiven Ausbesserung

Jedes dieser Verfahren hat seine Vor- und Nachteile. Der Einführer kann frei entscheiden, welches Verfahren er wählt, sofern die jeweiligen Voraussetzungen gegeben sind.

Generell ist es sinnvoll, die Rücksendung zu kanalisieren, damit diese nicht zufällig irgendwo im Unternehmen aufschlägt. Dazu empfiehlt es sich, einen klaren Ablauf im Unternehmen zu definieren und den Kunden den Rücksendeprozess so einfach wie möglich zu machen.

1. Abfertigung zum freien Verkehr als Rückware

Vorteile:

- Es fallen keine Eingangsabgaben an, weder Zoll noch Einfuhrumsatzsteuer.
- Die Ware ist im freien Verkehr, sie unterliegt keiner zollamtlichen Überwachung, das heißt, mit ihr kann beliebig verfahren werden und sie muss nicht innerhalb einer bestimmten Frist wieder ausgeführt werden.
- elektronische Zollanmeldungen (Einfuhr, Wiederausfuhr)

Die Abfertigung als Rückware ist nur unter bestimmten Voraussetzungen möglich:

- Die ursprüngliche Ausfuhr der zu reparierenden Ware ist vor maximal drei Jahren erfolgt, wobei Ausnahmen von der Frist möglich sind.
- Die damalige Ausfuhr muss belegt werden können, deswegen sind meist der damalige Ausführer und der Einführer der Reparatursendung identisch (zwingend, wenn keine Einfuhrumsatzsteuer entstehen soll).
- Die Ware kommt im unveränderten Zustand aus dem Ausland zurück - sie ist nicht weiter verarbeitet, sondern lediglich benutzt worden.

Unter **www.zoll.de** finden sich weitere Details, auch zur Abfertigungsprozedur. Weitere Varianten für die Abfertigung von Reparatursendungen sind folgende:

2. Abfertigung zum freien Verkehr

Vorteile:

- Die Ware ist im freien Verkehr, sie unterliegt keiner zollamtlichen Überwachung, das heißt, mit ihr kann beliebig verfahren werden und sie muss nicht innerhalb einer bestimmten Frist wieder ausgeführt werden.
- elektronische Zollanmeldungen (Einfuhr, Wiederausfuhr)
- Es muss keine frühere Ausfuhr der zu reparierenden Ware belegt werden oder gegeben sein, die Dreijahresfrist spielt keine Rolle.
- Die Ware kann im Ausland verändert worden sein.

Nachteile:

- Zoll fällt an, ein präferenzieller Ursprung kann für zurückkehrende EU-Ware regelmäßig nicht genutzt werden (Ausnahme: Sendungen aus der Schweiz oder Kanada). Zu beachten ist aber, dass die Zollsätze und auch der Wert der zu reparierenden Ware häufig sehr niedrig sind.
- Einfuhrumsatzsteuer fällt an, diese kann in der Regel vom reparierenden Unternehmen als Vorsteuer geltend gemacht werden. Voraussetzung: Die Wiederausfuhr kann nachgewiesen werden. Einzelheiten sind in Abschnitt 15.8 (8) Umsatzsteuer-Anwendungserlass (UStAE) enthalten.

3. Abfertigung zur aktiven Ausbesserung

Vorteile:

- Es fallen keine Eingangsabgaben an, weder Zoll noch Einfuhrumsatzsteuer.
- Es muss keine vorangehende Ausfuhr der zu reparierenden Ware belegt werden oder gegeben sein, die Dreijahresfrist spielt keine Rolle.
- Die Ware kann im Ausland verändert worden sein.

Nachteile:

- Die Ware ist unter zollamtlicher Überwachung, es besteht eine Wiederausfuhrfrist.
- Für die Zölle muss eine Sicherheit hinterlegt werden. Beträgt der berechnete Sicherheitsbetrag nicht mehr als 1.000 Euro, verzichtet der Zoll in der Regel auf die Erhebung. Die Sicherheit kann in bar, per Überweisung oder bei regelmäßigen Verfahren als Gesamtsicherheit für alle Vorgänge geleistet werden.

Für die aktive Ausbesserung ist der Abwicklungsaufwand im Unternehmen am höchsten. Bei regelmäßigen Verfahren – wenn eine förmliche Bewilligung des jeweiligen Hauptzollamts vorliegt – wird dies über das **EU Customs Trader Portal (EUCTP)** durchgeführt.

Hinweis: Eine aktive Ausbesserung für zollfreie Waren ist in der Regel nur möglich, wenn die Einfuhrumsatzsteuer nicht als Vorsteuer abgezogen werden kann.

Zollwert bei Reparatursendungen

Der tatsächliche Zollwert der defekt eingeführten Ware ist naturgemäß unbekannt, weil der Schaden meist nicht klar ist. Es ist sinnvoll, als Unternehmen anhand objektiver Kriterien diesen Zollwert regelgebunden festzulegen. Parameter hierzu können sein:

- ursprünglicher Kaufpreis,
- Nutzungsdauer,
- übliche Abnutzung,
- bekannte Schadenshöhen aus der Vergangenheit.

Bei einzelnen Reparatursendungen erfolgt die Zollwertfestsetzung bei der aktiven Ausbesserung im Rahmen der Zollabfertigung mit dem Zollamt. Bei fortlaufenden Reparaturverkehren kann eine Vorabfestlegung mit dem Hauptzollamt sinnvoll sein, unabhängig vom gewählten Verfahren.

Besonderheiten bei Reparatursendungen mit Großbritannien und Japan

In den beiden Handelsabkommen mit Großbritannien und Japan ist die Besonderheit enthalten, dass Reparatursendungen grundsätzlich zollfrei gestellt werden, unabhängig vom Ursprung der zu reparierenden Ware. Leider klingt das besser als es ist: Für die praktische Anwendung sieht die Zollverwaltung die Anmeldung zur aktiven oder passiven Veredelung vor.

Quelle: Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart

VERANSTALTUNGSTIPP: THEMENTREFF ZOLL

05.11.2025
Plattform zum Austausch rund um das Thema Zoll – von praktischen Tipps bis hin zu aktuellen Entwicklungen

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

Ansprechpartner

Industrie- und Handelskammer Dresden
Langer Weg 4, 01239 Dresden
(Einwahl: 0351 2802-Durchwahl)
Referatsleiter Außenwirtschaft:
Robert Beuthner -224
Zoll:
Stefan Lindner -182
Bescheinigungsdienst/Carnet A.T.A.:
Julianna Berthold -173
Liane Böhme -189
Romy Hahnewald -177
Messen:
Jana Omran -171
Auslandsmärkte/Kooperationen/
Enterprise Europe Network:
Katja Hönig -186
Auslandsmärkte/Kooperationen:
Robert Beuthner -224
Jana Omran -171
Stefan Lindner -182
Tobias Runte -184
Tschechien-Kontakt:
Jana Omran -171
Tschechien-Slowakei-Kontakt:
Jiří Zahradnik (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 9a,
09456 Annaberg-Buchholz
(Einwahl: 03733 1304-Durchwahl)
Bescheinigungsdienst:
Marie Reuter -4116

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

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

Impressum

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

Verantwortlich:
Manuela Gogsch Telefon: 0351 2802-120
Geschäftsführerin Industrie und Außenwirtschaft/IHK Dresden
Mario Bauer Telefon: 0341 1267-1112
Geschäftsführer Dienstleistungen/IHK zu Leipzig
Martin Witschaß Telefon: 0371 6900-1200
Geschäftsführer Standortpolitik/IHK Chemnitz
Thomas Horn Telefon: 0351 2138-100
Geschäftsführer/Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH

Chefredaktion:
Michael Matthes Telefon: 0351 2802-233
E-Mail: matthes.michael@dresden.ihk.de

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

Anzeigenberatung:
Andra Wolf Telefon: 03525 7186-24
E-Mail: wolf@satztechnik-meissen.de

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

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

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

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