

Außenwirtschafts- Nachrichten



**Zehn Jahre nach dem Brexit: Großbritannien
bleibt wichtiger Handelspartner Sachsens**

Weltweit erfolgreich – Seite 9

Sächsisch-Tschechische Tourismuskonferenz: Tourismus und Wirtschaft im Wandel

Weltweit erfolgreich – Seite 14

**Zwischen Partnerschaft und Protektionismus:
Die transatlantischen Handelsbeziehungen unter Druck**

Weltweit erfolgreich – Seite 17

Mit der Wirtschaftsdelegation nach Nanjing: Neue Geschäftschancen für Unternehmen aus Sachsen



Delegationen, Fachreisen und Messen: Sachsen vernetzt sich mit Polen

Neue Delegationsreisen, Fachveranstaltungen und Messebeteiligungen stärken die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Sachsen und Polen. Erfahren Sie, welche Kooperations- und Geschäftschancen sich 2026 für sächsische Unternehmen eröffnen. ... [mehr auf Seite 3](#)



Erste Bestandsaufnahme nach der Euro-Einführung in Bulgarien

Sechs Monate nach dem Euro-Beitritt fällt die Bilanz positiv aus: Unternehmen profitieren von günstigeren Finanzierungsbedingungen, mehr Planungssicherheit und vereinfachten Geschäftsprozessen. Bulgarien gewinnt als Investitionsstandort.

... [mehr ab Seite 6](#)



Cryotecs Erfolgsgeschichte mit japanischer Unterstützung durch Nikkiso

Wie gelingt einem Mittelständler aus Sachsen der Sprung auf internationale Märkte? Im Interview erklärt Corinne Ziege, Global Product Director for Carbon Capture Systems in Wurzen, wie das Unternehmen internationale Märkte erschließt und welche Erfolgsfaktoren im Exportgeschäft entscheidend sind.

... [mehr auf Seite 10](#)



Passive Veredelung: Voraussetzungen, Antrag und Ablauf im Zollverfahren

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

... [mehr auf Seite 31](#)

Inhalt

Weltweit erfolgreich

- 3 Delegationen, Fachreisen und Messen:
Sachsen vernetzt sich mit Polen
- 6 Erste Bestandsaufnahme nach der Euro-Einführung in Bulgarien
- 9 Sächsisch-Tschechische Tourismuskonferenz am 8. Oktober: Tourismus und Wirtschaft im Wandel
- 10 Cryotecs Erfolgsgeschichte mit japanischer Unterstützung durch Nikkiso
- 12 Zehn Jahre nach dem Brexit: Großbritannien bleibt wichtiger Handelspartner Sachsens
- 14 Zwischen Partnerschaft und Protektionismus: Die transatlantischen Handelsbeziehungen unter Druck
- 17 Mit der Wirtschaftsdelegation nach Nanjing: Neue Geschäftschancen für Unternehmen aus Sachsen

Veranstaltungen, Weiterbildungen und Messen

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

Zoll- und Außenwirtschaftsrecht

- 24 Länderinformationen

Geschäftsverbindungen

- 26 Aktuelle Kooperationsangebote ausländischer Unternehmen

Tipps für die Außenwirtschaftspraxis

- 31 Passive Veredelung: Voraussetzungen, Antrag und Ablauf im Zollverfahren

Ansprechpartner | Impressum

- 35 Ansprechpartner
- 35 Impressum



Grafik: stock.adobe.com/fotomek

Delegationen, Fachreisen und Messen: Sachsen vernetzt sich mit Polen

Die wirtschaftlichen Beziehungen zum Nachbarland Polen werden enger. Damit wachsen auch die Chancen für sächsische Unternehmen, neue Kunden oder Kooperationspartner zu finden. Gemeinsam mit den AWIS-Partnern und Vertretern sächsischer Netzwerke organisiert die Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH (WFS) dafür verschiedene Projekte und Veranstaltungen.

Polnische Delegationen zu Gast in Sachsen



Foto: WFS

Bäckermeister und Konditoren aus Gostyn zu Gast auf der Sachsenback

Dabei ist das Interesse an sächsischen Partnern auch von polnischer Seite groß, wie die Delegationsbesuche verschiedener Branchen im April dieses Jahres zeigten. So war eine Delegation aus der Woiwodschaft Oppeln zu Gast und besuchte neben den Messen Agra und BioOst in Leipzig die Krabat Milchwelt und das Schloss Wackerbarth und bekam einen Einblick in die Landwirtschaftstechnik und die Vermarktung regionaler Produkte. Auf der Sachsenback in Dresden informierten sich Bäckermeister und Konditoren aus Gostyn im Rahmen eines gemeinsamen Programms mit der Handwerkskammer Dresden über neueste Backmaschinen, hochwertige Rohstoffe und Zutaten sowie Ladenbau und IT-Dienstleistungen. Auf Einladung sächsischer Netzwerke der Life Sciences-Branche und als Follow-up zum 16. Polnisch-Sächsischen Wirtschaftsforum „Medizin der Zukunft“ waren Vertreter des polnischen Forschungsnetzwerkes PORT Lukasiewicz zu Gast.

Positives Fazit zur Geschäftsanbahnungsreise

Mitte Juni reisten 13 sächsische Unternehmer im Rahmen einer gemeinsam mit der IHK Dresden organisierten Geschäftsanbahnungsreise nach Gliwice, Katowice und Wrocław. Im Mittelpunkt standen Besuche bei der Schlesischen Technischen Universität, einem modernen Ausbildungszentrum und verschiedenen Unter-



Sächsische Wirtschaftsdelegation zu Gast in Katowice

nehmen, wobei die Themenfelder Maschinenbau, Automatisierung und Additive Fertigung diskutiert wurden. Die Teilnehmer konnten dabei wertvolle Kontakte knüpfen. Den Abschluss der Reise bildete die Teilnahme an der 8. Deutsch-Polnischen Konferenz der Auslandshandelskammer Polen in Wrocław. Inhaltlich standen Themen wie Digitalisierung, der Einsatz und Nutzen von Künstlicher Intelligenz, Cybersicherheit sowie Automatisierung im Mittelpunkt. Die sächsischen Unternehmen erhielten die Möglichkeit, sich und ihre Kompetenzen auf dem Podium vorzustellen. Im Anschluss konnten sie die vollständig ausgebuchten Matchmaking-Gespräche nutzen, um ihre Kontakte weiter zu vertiefen und konkrete Geschäftsmöglichkeiten auszuloten. Die Teilnehmer zogen ein durchweg positives Fazit der Reise.

Fachreise Polen: Landtechnik und landwirtschaftliche Produktion

Vom 7. bis 10. September 2026 haben sächsische Unternehmen die Möglichkeit, im Rahmen einer Fachreise in die Woiwodschaften Oppeln und Niederschlesien die polnische Landwirtschaftsbranche kennenzulernen und sich insbesondere über landwirtschaftliche Produktion sowie moderne Landtechnik zu informieren. Begleitet wird die Delegation von Landwirtschaftsminister Georg-Ludwig von Breitenbuch. Ziel ist es, die polnische Landwirtschaftsbranche kennenzulernen, neue Kooperationspotenziale zu identifizieren, Erfahrungen auszutauschen und Kontakte zu polnischen Verkaufsbetrieben für Landwirtschafts- und Sondermaschinen zu knüpfen. Die Teilnehmer erhalten zudem Einblicke in aktuelle Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, um Potenziale für den Technologietransfer zu sondieren. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung von Ideen und der Prüfung, wie eine grenzüberschreitende Wertschöpfungskette für nachwachsende Rohstoffe wie Stroh, Spreu, Holzreste oder Hanf aufgebaut werden kann.

Rail Connect: Deutsch-Polnisches Matchmaking zur InnoTrans in Berlin

Auf Einladung der Polnischen Bahnkammer und der Polnischen Agentur für Investitionen und Handel haben sächsische Unternehmen der Bahnbranche die Möglichkeit, am 22. September 2026 am Deutsch-Polnischen Netzwerkabend in der Botschaft der Republik Polen in Berlin teilzunehmen. Ziel der Veranstaltung ist es, die grenzüberschreitende Kooperation im Schienenverkehr zu stärken.

Geschäftsanhaltungsreise nach Polen und Tschechien: Kreislaufwirtschaft

Sowohl in Polen als auch in der Tschechischen Republik wird der Übergang zur Kreislaufwirtschaft durch massive Infrastrukturinvestitionen und strenge EU-Vorgaben rasant vorangetrieben. Im Fokus stehen derzeit die effizientere Nutzung von Rohstoffen – insbesondere in der Metall-, Automobil- und Chemiebranche, die Modernisierung bestehender Anlagen sowie die Einführung geschlossener Materialkreisläufe. Darüber hinaus sollen effiziente Rücknahme- und Recyclingprogramme sowie verstärkt energie- und ressourceneffiziente Technologien zum Einsatz kommen, unterstützt durch Digitalisierung, etwa durch Sensorik und Datenanalyse. Für sächsische Unternehmen gibt es interessante Perspektiven, die im Rahmen einer Markterkundungsreise vom 26. bis 29. Oktober 2026 gemeinsam mit polnischen Partnern ausgelotet werden sollen.

Messebeteiligung: MSPO International Defence Industry Exhibition

Polen zählt zu den am stärksten wachsenden Verteidigungsmärkten in Europa und entwickelt sich zu einem bedeutenden



Standort für die Rüstungs-, Sicherheits- und maritime Industrie. Dafür investiert das Land massiv in den Ausbau seiner Streitkräfte und in Großprojekte wie den sogenannten „Ostschild“. Um die sicherheitspolitische und industrielle Souveränität zu stärken, sind gezielte Programme zur Förderung lokaler Produktions-, Kooperations- und Verteidigungskapazitäten aufgelegt worden. Mit dem Darlehen SAFE (Security Action for Europe) sollen gezielt Investitionen in die polnische Sicherheits- und Verteidigungsindustrie intensiviert werden.

Für sächsische Unternehmen ergeben sich daraus Geschäftschancen – genannt seien die Bereiche Energieinfrastruktur, Cyberverteidigung und KI-gestützte Sicherheitsarchitekturen. Vor diesem Hintergrund wird es vom 8. bis 11. September 2026 eine sächsische Beteiligung am deutschen Gemeinschaftsstand auf der 34. Internationalen Messe der Verteidigungsindustrie MSPO in Kielce geben, der durch die AHK Polen organisiert wird. Aber auch für sächsische Unternehmen, die als Besucher vorbeikommen, lohnt sich der Messtermin, um einen ersten Einblick zu bekommen.

Konferenz „Deutsch-Polnische Zukunftsmärkte“

Am 24. November 2026 laden die AHK Polen und die IHK Chemnitz zur **Konferenz „Deutsch-Polnische Zukunftsmärkte“ in die IHK Chemnitz** ein. Bereits zum siebten Mal bringt die Konferenz Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik zusammen, um zentrale Zukunftsfelder der deutsch-polnischen Zusammenarbeit zu diskutieren. Im Mittelpunkt stehen Geschäftsbereiche mit besonderem Wachstumspotenzial, darunter Maschinenbau und Umformtechnik, Digitalisierung und Automatisierung, Smart Solutions, Circular Economy, neue Mobilität sowie Medizintechnik. In Panels und Fachworkshops werden aktuelle wirtschaftspolitische Themen, Markttrends und konkrete Kooperationschancen praxisnah beleuchtet.

Polnisch-Deutsch-Tschechisches Kooperationsforum

Bereits zum 33. Mal findet das Polnisch-Deutsch-Tschechische Kooperationsforum in diesem Jahr am 27. November 2026 im Riesengebirge statt. Die größte trilaterale Kooperationsbörse der Region bietet vor allem kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) aus dem produzierenden Gewerbe und Dienstleistungssektor eine Plattform, um grenzüberschreitende Geschäftskontakte zu knüpfen. Die Veranstaltung wird im Rahmen des strategischen Projekts des Kooperationsprogramms Interreg Polen–Sachsen 2021–2027 „Grüne Zukunft der Grenzregion“ durchgeführt.

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-täglichen Newsletter der WFS unter www.standort-sachsen.de/newsletter.

KONTAKT

Anna Kurzynoga
Projektleiterin
Abt. Außenwirtschaft & Messen
Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH (WFS)
Tel.: 0351 2138130
anna.kurzynoga@wfs.saxony.de



Erste Bestandsaufnahme nach der Euro-Einführung in Bulgarien

Mit dem 1. Januar 2026 hat Bulgarien den Euro als offizielle Währung eingeführt und damit eine seit 1997 bestehende feste Wechselkursbindung in eine vollwertige Eurozonenmitgliedschaft überführt. Für Unternehmen, die im Land tätig sind, fällt die erste Bilanz günstig aus. Die Finanzierung wird billiger und sicherer, das Wechselkursrisiko im Euro-Geschäft ist verschwunden und ein Teil der AHK-Mitglieder verlagert zusätzliche Investitionen aus Deutschland nach Bulgarien. Im Tagesgeschäft bringt der Beitritt einmaligen Umstellungsaufwand, mittelfristig aber spürbare Vereinfachungen.

Günstigere Finanzierung, höhere Bonität

Mit dem Beitritt Bulgariens zur Eurozone verbessern sich für Unternehmen vor allem die Bedingungen, zu denen sie sich finanzieren. Die langjährige feste Wechselkursbindung hat das Risiko von Kursschwankungen gegenüber dem Euro bereits weitgehend ausgeschlossen, die Mitgliedschaft in der Eurozone verankert diese Sicherheit nun endgültig.

Das stützt die Bonität des Landes. Im Vorfeld des Beitritts hoben Fitch und Standard & Poor's das Rating von BBB auf BBB+ an

und würdigten damit die Euro-Perspektive ausdrücklich als Stabilitätsanker. Entsprechend verlangen Investoren für bulgarische Staatsanleihen nun einen geringeren Risikoaufschlag, die Renditen sinken.

Sinkende Refinanzierungskosten des Staates schlagen erfahrungsgemäß auf die gesamte Volkswirtschaft durch. Mit dem allgemein sinkenden Zinsniveau dürften auch Kredite und Investitionsfinanzierungen für Unternehmen günstiger werden. In der Slowakei, in Litauen und in Kroatien gaben die Staatsanleiherenden nach dem Beitritt jeweils deutlich nach.

AHK-Mitglieder sehen vor allem Stabilisierung

Wie sich das im Geschäftsalltag niederschlägt, zeigt der aktuelle World Business Outlook der AHK Bulgarien, eine Umfrage, die jährlich unter AHK-Mitgliedern durchgeführt wird. Vier von fünf Unternehmen berichten, der Euro habe an geplanten Investitionsvorhaben nichts geändert. Darin zeigt sich vor allem Kontinuität, denn der bulgarische Lew war jahrzehntelang fest an den Euro gebunden, sodass das Wechselkursrisiko in der Praxis längst keine Rolle mehr spielte. Dreizehn Prozent der Befragten planen, Investitionen aus Deutschland nach Bulgarien zu verlagern, nur knapp fünf Prozent planen den umgekehrten Schritt. Dass dabei deutlich mehr Unternehmen Investitionen nach Bulgarien lenken als in die Gegenrichtung, spricht für die Attraktivität des Standorts.

Wachsende Wirtschaft

Die Arbeitskosten stiegen 2025 in Bulgarien um 13,1 Prozent, stärker als in jedem anderen Mitgliedstaat, und auch die industriellen Erzeugerpreise zogen deutlich an. Dahinter steht ein Aufholprozess, wie ihn andere EU-Beitrittsländer ebenfalls durchlaufen haben und der den Standort spürbar verändert. Mit Arbeitskosten von rund zwölf Euro je Stunde bleibt Bulgarien weiter das günstigste Land der Europäischen Union, der Kostenvorteil ist nach wie vor deutlich. Der Anstieg ist Ausdruck einer wachsenden, konvergierenden Volkswirtschaft.

Bulgariens Vorsprung im regionalen Vergleich

Im Wettbewerb um deutsche Investitionen steht Bulgarien neben Polen, Rumänien, Tschechien und Ungarn. Diese Länder sind wirtschaftlich vergleichbar, behalten aber ihre Landeswährungen und damit das Wechselkursrisiko, den Aufwand für Absicherung und die Möglichkeit politischer Einflussnahme auf die Geldpolitik. Mit dem Beitritt zur Eurozone hat Bulgarien diesen Schritt vollzogen und sich damit einen strukturellen Vorteil gegenüber den vergleichbaren Standorten in Mittel- und Osteuropa gesichert. Für Unternehmen, die in Mittel- und Osteuropa expandieren, ist das ein Argument, das es bisher in der Region nicht gab.

Kein Preisschub durch den Euro

Die verbreitete Sorge, der Euro werde die Preise in die Höhe treiben, hat sich nicht bestätigt. Die Europäische Zentralbank beziffert den direkten Umstellungseffekt auf 0,3 bis 0,4 Prozentpunkte und damit als begrenzt und einmalig. Die Inflation ging in den ersten Monaten nach der Einführung sogar zurück, von 3,5 Prozent im Dezember 2025 auf 2,1 Prozent im Februar 2026. Der starke Preisanstieg ab April fällt zeitlich mit dem Energiepreisschock infolge des Nahostkonflikts zusammen, der die gesamte Eurozone erfasste.

Was sich im Tagesgeschäft ändert

Im operativen Geschäft erfordert der Beitritt eine Reihe praktischer Anpassungen. Buchhaltung, Verträge, Preislisten und ERP-Systeme laufen nun auf Euro. Bis zum 8. August 2026 bleibt die doppelte Auszeichnung in Euro und Lew in der Preisauszeichnung gegenüber Verbrauchern Pflicht und wird von der Verbraucherschutzkommission geprüft. Mit dem Eintritt der Bulgarischen Nationalbank in das Eurosystem und den gemeinsamen Bankenaufsichtsmechanismus steht der Finanzsektor zudem unter europäischer Aufsicht.

Mittelfristig überwiegen die Vereinfachungen. Die doppelte Kontoführung in Lew und Euro entfällt, Wechselkursumrechnungen und Hedging-Kosten im Euro-Geschäft verschwinden, SEPA-Überweisungen in Echtzeit sind im gesamten Euroraum möglich und Bank- und Transaktionsgebühren für Euro-Geschäfte sinken. Für deutsche Unternehmen mit Tochtergesellschaften in Bulgarien wird das konzerninterne Cash-Management einheitlicher, der Preisvergleich mit Wettbewerbern im Euroraum direkter.

Bilanz und die Rolle der AHK Bulgarien

Somit fällt die erste Bilanz günstig aus. Die Finanzierung wird billiger, das Währungsrisiko ist verschwunden, ein euro-bedingter Preisschub ist ausgeblieben. Aus einer jahrzehntelangen festen Bindung, erst an die D-Mark, dann an den Euro, ist eine vollwertige Mitgliedschaft geworden. Für die Planung von Investitionen, Finanzierungen und Lieferbeziehungen zählt am Ende vor allem das, was diese Mitgliedschaft mitbringt: Verlässlichkeit.

Genau diese Verlässlichkeit nennen die Mitgliedsunternehmen als ihre wichtigste Erwartung an die Politik. Hier sieht sich auch die AHK Bulgarien in der Pflicht: Sie begleitet Unternehmen, die den Standort prüfen oder ausbauen, mit Marktanalysen, Kontakten und konkreter Orientierung, und sie bringt die Anliegen ihrer Mitglieder dort ein, wo die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen gesetzt werden.

Deniza Vrabcheva

KONTAKT

AHK Bulgarien
Deniza Vrabcheva
Tel.: +3592 81630-31
deniza.vrabcheva@ahk.bg



BERICHTE AUS DER BRÜSSELER PRAXIS

Geschäfte im EU-Binnenmarkt vereinfachen

 Do, 27. August 2026, 14:00 bis 16:00 Uhr

 IHK Chemnitz, Straße der Nationen 25, 09111 Chemnitz



www.ihk.de/chemnitz/eu-geschaefte





Sächsisch-Tschechische Tourismuskonferenz am 8. Oktober: Tourismus und Wirtschaft im Wandel

Die Tourismuswirtschaft steht vor tiefgreifenden Veränderungen. Um resilient und zukunftsfähig zu bleiben, setzt die sächsisch-tschechische Grenzregion verstärkt auf Kooperationen und Innovationen. Am 8. Oktober 2026 veranstaltet die IHK Dresden im Rahmen des Kompetenzzentrums Tschechien gemeinsam mit der Bezirks-Wirtschaftskammer OHK Ústí nad Labem eine hochkarätige, ganztägige Fachkonferenz im Barockgarten Großsedlitz (Heidenau).

Unter dem Titel „Tourismus und Wirtschaft im Wandel – Strategien für resiliente und vernetzte Regionen“ richtet sich das Event an Unternehmen, Organisationen und Institutionen der Tourismusbranche, die neue Marktchancen erschließen wollen. Die Konferenz bietet eine dynamische Plattform für den Erfahrungsaustausch zu wettbewerbsrelevanten Zukunftsthemen.

Das dichte Programm verknüpft wissenschaftliche Impulse mit konkreten Praxisbeispielen aus beiden Ländern. Renommier-te Experten wie Prof. Dr. Marco Richter von der Fachhochschule Dresden und doc. Ing. Petr Janeček, Ph.D. von der Universität Westböhmen und Pilsen beleuchten nachhaltige Strategien aus deutscher und tschechischer Perspektive. Weitere Fachvorträge widmen sich den wirtschaftlichen Vorteilen von Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz im Tourismus, darunter die Vorstellung wegweisender Smart-Region-Apps. Ein wichtiger Fokus

liegt zudem auf der praktischen Umsetzung von Fördermöglichkeiten über die Euroregionen sowie auf Programmen zur dringend benötigten Fachkräftegewinnung aus Drittstaaten. Das Herzstück für teilnehmende Unternehmen bildet der Nachmittag: Im Format „Pitch & Match“ präsentieren tschechische Betriebe ihre Produkte und Kooperationswünsche in prägnanten Kurzpräsentationen – komplett simultan gedolmetscht. Die anschließenden B2B-Gespräche und individuellen Business-Treffen im historischen Parkgelände bieten die ideale Gelegenheit, direkt vor Ort neue Kontakte zu knüpfen und grenzüberschreitende Partnerschaften anzubahnen. Die Referenten stehen zudem während der gesamten Veranstaltung für persönliche Beratungsgespräche zur Verfügung.

Jana Omran

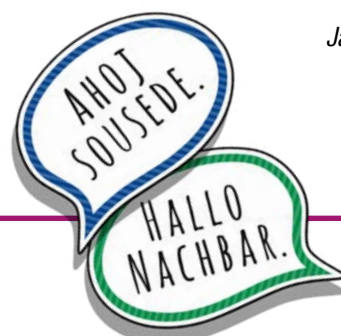


Interreg



Kofinanziert von
der Europäischen Union
Spolufinancováno
Evropskou unií

Sachsen – Tschechien | Česko – Sasko



KONTAKT

Jana Omran
Tel.: 0351 2802-171
omran.jana@dresden.ihk.de

Cryotecs Erfolgsgeschichte mit japanischer Unterstützung durch Nikkiso

Von Wurzeln in die Welt: Die Nikkiso Clean Energy & Industrial Gases Group (Nikkiso CEIG Group) liefert seit über 30 Jahren innovative Lösungen für Luftzerlegungsanlagen, CO₂-Technologien und Small Scale LNG-Anlagen rund um den Globus. Im Interview spricht Corinne Ziege, Global Product Director for Carbon Capture Systems in Wurzeln, darüber, wie das Unternehmen internationale Märkte erschließt, welche Hürden es dabei zu überwinden gilt und wie die Integration in die Nikkiso-Gruppe neue Türen öffnet.



„Bauen Sie frühzeitig eine lokale Präsenz auf. Nicht nur im Vertrieb, sondern mit technologischer Substanz und Servicekompetenz vor Ort.“

Corinne Ziege, Global Product Director for Carbon Capture Systems in Wurzeln

Wie lange sind Sie schon im Ausland aktiv und in welchen Ländern?

Die Cryotec Anlagenbau GmbH wurde 1995 in Wurzeln gegründet - unsere Anlagen werden bereits seit den ersten Tagen unseres Bestehens weltweit ausgeliefert. Seit Februar 2023 sind wir Teil der Nikkiso Clean Energy & Industrial Gases Group, die heute mehr als 1.800 Mitarbeiter in zwölf Ländern beschäftigt und eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der an der Börse in Tokio notierten Nikkiso Co., Ltd. ist. Innerhalb dieser Gruppe nimmt unsere Produktionsstätte in Wurzeln eine zentrale Rolle in Europa und der Welt ein. Unsere Aktivitäten reichen von Australien bis Kanada und von den USA bis Algerien.

Welche Herausforderungen sehen Sie aktuell im internationalen Geschäft?

Die geopolitische Neuordnung der Energieversorgungsketten ist aktuell die größte Herausforderung, weil sich Handelsströme verschieben und die Befürchtung um die Versorgungssicherheit sowie vor Sanktionen wächst. Aus diesem Grund überdenken

unsere nationalen und internationalen Kunden ihre Infrastrukturentscheidungen fast monatlich. Die regulatorischen Rahmenbedingungen in unseren Zielmärkten entwickeln sich unterschiedlich schnell. Ich bin dafür, fehlende Standards – wo immer möglich – gemeinsam mit unseren Partnern aktiv mitzugestalten. Als ich vor acht Jahren die Geschäftsführung übernahm, ging ich noch davon aus, wir würden schlicht globale Projekte abwickeln und Anlagen liefern. Doch dem ist nicht so: Wir hängen existenziell von der weltpolitischen Lage ab und die Situation wird sicher nicht einfacher.

Was empfehlen Sie Export-Einsteigern?

Bauen Sie frühzeitig eine lokale Präsenz auf. Nicht nur im Vertrieb, sondern mit technologischer Substanz und Servicekompetenz vor Ort. Auftraggeber von Großprojekten erwarten einen Ansprechpartner und schätzen die Zusammenarbeit mit lokalen EPC-Partnern, welche die Zertifizierung und Abnahme beschleunigen. Wählen Sie eine klare Spezialisierung und investieren Sie in belastbare Referenzen. Technische Einkäufer in langwierigen Entscheidungszyklen blicken zuerst auf Ihre Referenzen. Mein Rat: nicht zu lange überlegen und den ersten Schritt wagen. Das Vertrauen, welches für größere Folgeaufträge wichtig ist, entsteht durch diese ersten internationalen Projekte.

Wie hat sich der Marktzugang in Asien und Nordamerika durch die Übernahme durch die US-japanische Nikkiso-Gruppe Anfang 2023 konkret verändert? Welche Märkte wurden dadurch neu erschlossen?

Wir konnten dadurch in Märkten Fuß fassen, die für einen rein sächsischen Anbieter nur schwer erreichbar gewesen wären, etwa dem südkoreanische Wasserstoffmobilitäts-Markt mit dem





Aufbau von rund zwei Dutzend Flüssigwasserstoff-Tankstellen für SK Plug Hyverse, der Transit-Wasserstoffinfrastruktur in Kalifornien einschließlich der neuen Station für die Riverside Transit Agency, dem japanischen Marinegeschäft mit Kawasaki Heavy Industries für das weltweit erste wasserstoffbetriebene Schiff sowie dem kanadischen CCUS-Markt mit der weltweit ersten technologieübergreifenden Direct-Air-Capture-Plattform Deep Sky Alpha in Alberta, und umgekehrt fließt unsere Wurzener CO₂-Expertise heute zurück in die globale Gruppe, die genau diese Kompetenz vorher nicht im Portfolio hatte.

Der Markt für Flüssigwasserstoff (LH₂) und CO₂-Rückgewinnung ist hart umkämpft. In welchen Weltregionen sieht Nikkiso aktuell die größte Nachfrage nach diesen sächsischen Technologien?

Bei Flüssigwasserstoff liegt die operative Nachfrage derzeit klar in Asien und Nordamerika, wo bereits getankt wird, während Europa mit der AFIR-Verordnung erst in die Umsetzungsphase eintritt und die Wurzener dabei auf das Wissen aus über 35 weltweit realisierten Wasserstoffstationen zurückgreifen können; bei der CO₂-Rückgewinnung bedienen wir zwei parallele Wachstumsmärkte, den etablierten globalen Industriegasmarkt, in dem unsere Anlagen bisher rund fünf Millionen Tonnen CO₂ zurückgewonnen haben, und den neu entstehenden Dekarbonisierungsmarkt, der in Nordamerika durch Direct-Air-Capture-Projekte und in Europa durch die schwer abzubauenen Industrien Stahl, Zement und Chemie getrieben wird, die mit dem neuen deutschen Kohlendioxid-Speicherungsgesetz erstmals einen verlässlichen Rechtsrahmen erhalten haben.

Was brauchen wir in Deutschland von der Politik, um auf dem Weltmarkt wieder „sichtbarer“ zu werden?

Beschleunigte und verlässlichere Genehmigungsverfahren, kombiniert mit langfristiger regulatorischer Sicherheit. Da kryotechnische Infrastruktur einmalig errichtet wird und über Jahrzehnte läuft, bedarf es eines politischen Planungshorizonts, der mit dieser Lebensdauer korreliert. Nötig ist zudem eine Fortführung der gezielten industriepolitischen Unterstützung für Produktionsstandorte in strukturelevanten Regionen. Genau diese Unterstützung hat den Ausbau unseres Standorts in Wurzen im Zusammenspiel mit dem Bund und dem Freistaat Sachsen erst ermöglicht. Dies muss einhergehen mit einer koordinierten europäischen Industriestrategie für Wasserstoff und CCUS sowie dem Anspruch, internationale Standards aktiv zu prägen, statt bloß auf sie zu reagieren.

Die Fragen stellte Sandra Lange/WFS.

UNTERNEHMENSPROFIL

Die Nikkiso Clean Energy & Industrial Gases Group ist ein führender Anbieter von kryogenen Anlagen und Lösungen weltweit und begleitet die sich ändernde Marktnachfrage nach kohlenstoffärmerer Energie und Industriegasen mit innovativen Produkten und kooperativen Lösungen. Die Gruppe unterstützt die Zukunft der Energie-, Transport-, Schifffahrts-, Luft- und Industriegasmärkte.

Zehn Jahre nach dem Brexit: Großbritannien bleibt wichtiger Handelspartner Sachsens

Mit 52 zu 48 Prozent hatten die Briten am 23. Juni 2016 für einen Brexit gestimmt. Auch wenn drastische Auswirkungen erwartet wurden, sind diese ausgeblieben. Großbritannien gehört vielmehr auch zehn Jahre nach dem Austritt aus der EU zu den wichtigsten sächsischen Außenhandelspartnern.

Im vergangenen Jahr exportierte Sachsen Waren im Wert von 4,23 Milliarden Euro – vor allem Erzeugnisse des Kraftfahrzeug- und Maschinenbaus. Damit war Großbritannien der drittwichtigste Exportmarkt für den Freistaat. Bei den Einfuhren liegt der Fokus auf Erzeugnissen des Kraftfahrzeugbaus sowie elektrotechnischen Produkten und Rohstoffen. Mit einem Umfang von rund 623.000 Euro belegt Großbritannien damit Platz 17 im Importranking.

German-British Business Outlook 2025: Zuversicht dominiert

Deutsche und sächsische Unternehmen blicken auch künftig sehr optimistisch auf den britischen Markt. Laut dem „German-British Business Outlook 2025“, den die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG in Deutschland gemeinsam mit der British Chamber of Commerce in Germany (BCCG) herausgibt, erwarten 85 Prozent der deutschen Unternehmen verbesserte Beziehungen und 48 Prozent steigende Umsätze im deutsch-britischen Handelskorridor – bis 2030 sind es sogar 72 Prozent. Besonders im Blickpunkt stehen dabei die Sektoren Advanced Manufacturing und Clean Energy, digitale Technologien und Life Sciences sowie Verteidigung und Sicherheit, der der am stärksten wachsende Kooperationsbereich ist. Er ist jetzt für 43 Prozent der Befragten relevant – eine direkte Folge der veränderten Sicherheitslage in Europa und des im letzten Jahr geschlossenen UK-EU-Sicherheits- und Verteidigungspakts.

Der im März 2026 vom Deutschen Bundestag ratifizierte deutsch-britische Freundschaftsvertrag, der sogenannte Kensington Treaty, unterstreicht die langfristige gute Beziehung. Deutschland und Großbritannien erkennen darin die Bedeutung starker Geschäftsbeziehungen und direkter Kontakte zwischen den Menschen, auch bei vielen kleinen und mittleren Unternehmen, als Grundlage ihrer wirtschaftlichen Beziehungen an und vereinbaren, die gemeinsame Arbeit im Bereich der Handels- und Investitionsförderung fortzuführen und so die Wertschöpfungsketten zwischen ihren Ländern weiter auszubauen.

Attraktive Sektoren für sächsische Unternehmen

Die britische Regierung investiert gezielt in Zukunftsbranchen, die interessant für sächsische Unternehmen sein könnten:

- **Maschinen- und Anlagenbau:** Der britische Maschinenbau-sektor mit über 71.000 Beschäftigten und einem jährlichen Umsatzwachstum von derzeit etwa 23 Prozent bietet sächsischen Unternehmen u. a. aufgrund aktueller Digitalisierungs-

und Nachhaltigkeitsbemühungen gute Geschäftsansätze sowie Zugang zu weiteren Sektoren, wie Automobil, Luftfahrt, Bauwesen und Erneuerbare Energien und ein breit aufgestelltes Netzwerk für Innovation und Forschung. Es besteht zudem Unterstützungsbedarf bei der Erreichung des Net-Zero-Zieles in der Industrie. Die britische Industrie modernisiert ihre Fertigungsprozesse stark. Sächsische Spezialmaschinen, Automatisierungslösungen und Präzisionswerkzeuge sind gefragt, da das Land einen großen Teil seines Bedarfs über Importe deckt.

- **Umwelt- und Energietechnik:** Der Energiemix in Großbritannien hat sich in den letzten Jahren gewandelt, hin zu erneuerbaren Energiequellen. Der Energiesektor bietet u. a. aufgrund der ehrgeizigen Ziele der britischen Regierung und damit verbundener Investitionen gute Optionen: Erneuerbare Energieressourcen sind reichlich vorhanden. Ein wachsender Markt für E-Autos erhöht den Bedarf an Ladeinfrastruktur, Batterietechnik und intelligenten Ladelösungen. Auch die Nachfrage nach Lösungen für energieeffiziente Gebäudetechnik und Infrastruktur steigt.
- **Life Sciences & Medizintechnik:** Der britische Gesundheitssektor (NHS) steht unter permanentem Modernisierungsdruck. Innovative sächsische Lösungen in den Bereichen Biotechnologie, Medizintechnik und Laborausstattung stoßen auf eine hohe Importnachfrage. Am stärksten wurde in den letzten fünf Jahren in den Bereichen Biotechnologie, Pharmazeutische Erzeugnisse, medizinische Geräte und die medizinische Versorgung investiert. Es bieten sich auch für sächsische Unternehmen gute Möglichkeiten, insbesondere in der Entwicklung und Integration von digitalen Technologien im Gesundheitssektor.
- **Sicherheits- und Verteidigungsindustrie:** Die Verteidigungsausgaben steigen ab 2027 auf 2,5 Prozent des BIP und in den frühen 2030er Jahren auf drei Prozent. Investitionen von rund 17 Milliarden Euro fließen in die seegestützte nukleare Abschreckung, den Bau von Atom-U-Booten und neue Unterkünfte. Der Defence Investment Plan wird weitere Investitionen priorisieren und absichern. Konkrete Ansatzpunkte bieten u. a. die Bereiche Cybersecurity und Robotik sowie die Zulieferung von Komponenten (Sensorik und Elektronik).

Sächsische Aktivitäten in Großbritannien

Möglichkeiten zur Sondierung des britischen Marktes bot Ende Juni die SACHSEN Sail, die im Rahmen ihrer Tour Birmingham, Manchester und Coventry – die Partnerstädte von Leipzig, Chemnitz und Dresden besuchte und u. a. vom Präsidenten der IHK Chemnitz, Max Jankowsky begleitet wurde. Erst im Oktober



Der Chemnitzer IHK-Präsident Max Jankowsky, Wayne Jones, Chairman der Greater Manchester Chamber und Sebastian Liebold, Referent Internation/IHK Chemnitz, auf dem Albert Square in Manchester (v.r.n.l.)

2025 hatte das sächsische Kabinett eine internationale Strategie für den Freistaat Sachsen beschlossen, in der die Regionen West Midlands mit Birmingham und Coventry sowie North West England mit Manchester einen Schwerpunkt bilden sollen. Dabei gelten die West-Midlands, zu denen auch Leipzigs Partnerstadt Birmingham und Dresdens Partnerstadt Coventry gehören, als das industrielle Herz Englands. Auch Manchester, die Partnerstadt von Chemnitz, blickt auf eine spannende Industriegeschichte zurück, hat aber in den vergangenen Jahren einen bemerkenswerten Strukturwandel vollzogen und sich als Standort für digitale Industrieanwendungen, Umwelttechnologie, Medizintechnik und Medienwirtschaft etabliert.

Im Rahmen von Unternehmensbesuchen, Wirtschaftsforen und Symposien diskutierten die Teilnehmer u. a. darüber, wie Industrieregionen neue Märkte erschließen, den Wandel ihrer Wirtschaft gestalten und internationale Kooperationen gezielt für Unternehmen nutzbar machen können. Dabei wurde deutlich, dass beide Seiten großes Potenzial in einer engeren Zusammenarbeit sehen. Geplant sind konkrete Unterstützungsangebote für Unternehmen, die Nutzung bestehender Netzwerke sowie gemeinsame Maßnahmen zur Markterschließung. Die Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH (WFS) konnte bei einer Veranstaltung im Rathaus in Manchester zusammen mit den Vertretern aus der Stadt und Region Chemnitz die konkreten Potenziale für mehr Handel und Kooperation zwischen sächsischen und britischen Unternehmen herausstellen. Auch zeigte sich wieder, dass neue Perspektiven dort entstehen, wo Wirtschaftsräume mit ähnlichen Erfahrungen und Ambitionen den direkten Austausch suchen.

KMU-Markterschließungsprogramm des BMWF

Um den britischen Markt zu sondieren und erste Geschäftskontakte zu knüpfen, fördert das KMU-Markterschließungsprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

(BMWE) Delegationsreisen. Diese branchenbezogenen Reisen finden noch in diesem Jahr statt:

- Sicherheits- und Verteidigungsindustrie: 30. November bis 3. Dezember 2026
- Handwerk in der Möbelindustrie: 2. Jahreshälfte 2026
- Exportinitiative Energie: Offshore-Wind und grüner Wasserstoff, 4. Quartal 2026.

Ansprechpartner

Für sächsische Unternehmen mit Fragen zum britischen Markt prüft die WFS im Einzelfall, zu welchen Bedingungen eine individuelle Unterstützung für den Markteinstieg möglich wäre. Darüber hinaus bietet die Deutsch-Britische Handelskammer ein breites Spektrum an Dienstleistungen, darunter auch die individuelle Vertriebspartnersuche oder Beratungen zum Arbeitsrecht an. Fragen zur Entsendung oder zu Zollthemen beantworten die Exportscouts der sächsischen Kammern.

Sandra Lange/WFS

KONTAKT

Kerstin Leisering
Tel.: 0351 2138139
kerstin.leisering@wfs.saxony.de

Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer (AHK)
<https://grossbritannien.ahk.de/>

Exportscouts der sächsischen Kammern (IHKs und HWKs):
<https://www.iosax.de/angebot/persoennliche-beratung/>

Zwischen Partnerschaft und Protektionismus: Die transatlantischen Handelsbeziehungen unter Druck

Die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen gehören seit Jahrzehnten zu den tragenden Säulen der deutschen Außenwirtschaft. Für viele deutsche Unternehmen sind die USA nicht nur Absatzmarkt, sondern auch Investitionsstandort, Innovationspartner und Bestandteil globaler Wertschöpfungsketten. Doch diese Verlässlichkeit ist ins Wanken geraten.

Unter dem Leitmotiv „America First“ verfolgt die US-Regierung von Donald Trump eine klar protektionistische Linie. Zölle werden nicht mehr nur als handelspolitisches Instrument eingesetzt, sondern zunehmend als breites Druckmittel in politischen Konflikten. Dabei wechselt sich die Motivation ab: Einnahmeerzielung, Reziprozität und Schutz heimischer Industrien. Die transatlantischen Handelsbeziehungen waren auch in der Vergangenheit nicht immer problemfrei, jedoch sind aktuell insbesondere das Tempo und die Drastik der Konflikte neu.

Deutschland im Zentrum der Betroffenheit

Dabei ist Deutschland von diesen Entwicklungen besonders stark betroffen. Die USA sind Deutschlands wichtigster Exportmarkt: rund zehn Prozent der deutschen Exporte gehen dorthin. In einzelnen Schlüsselbranchen ist die Abhängigkeit noch höher: Bei Kraftfahrzeugen und Maschinen liegt der Anteil der USA an den deutschen Gesamtexporten jeweils bei rund 13 Prozent, bei Pharma sogar bei 24 Prozent. Gerade diese Branchen gehören zu den klassischen Stärken der deutschen Industrie. Damit treffen die US-Maßnahmen nicht irgendeinen Randbereich der deutschen Außenwirtschaft, sondern industrielle Kernsektoren.

Die Auswirkungen zeigen sich bereits in den Handelszahlen. Während im ersten Quartal 2025 noch Vorzieheffekte zu beobachten waren, weil Unternehmen Lieferungen vor angekündigten Zöllen beschleunigten, brachen die Exporte ab dem sogenannten „Liberation Day“ im April 2025 ein. Insgesamt sanken die deutschen Warenexporte in die USA 2025 um 9,3 Prozentpunkte – ein Rückgang um rund 15 Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahr. Für Unternehmen bedeutet dies nicht nur weniger Umsatzpotenzial. Es geht auch um Margendruck, veränderte Lieferketten, zusätzliche Bürokratie und eine Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit auf dem US-Markt. 72 Prozent der befragten Unternehmen in einer DIHK-Blitzumfrage aus dem August 2025 melden negative Auswirkungen infolge der US-Handelspolitik. Unter Unternehmen mit US-Geschäft ist die Belastung besonders ausgeprägt.

Der EU-USA-Deal: Entlastung oder neue Zwischenstufe der Unsicherheit?

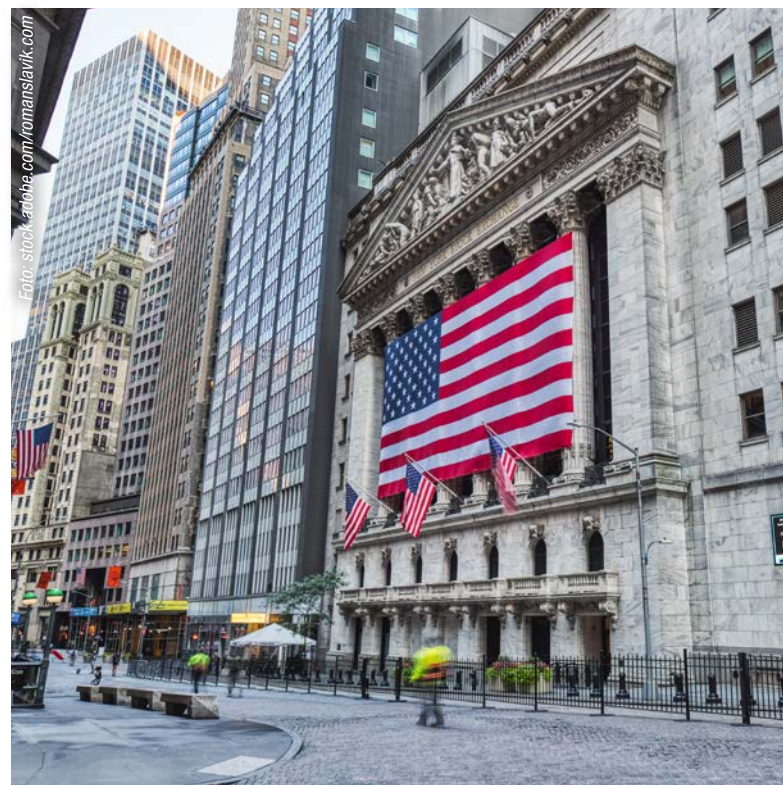
Der im Juli 2025 vereinbarte EU-USA-Deal sollte die Eskalation zunächst einhegen. Vereinbart wurde ein Basiszollsatz von 15 Prozent, der im August durch ein Joint Statement konkretisiert wurde. Damit wurde zwar ein vorläufiger Rahmen geschaf-

fen, doch von einer echten Befriedung des Handelskonflikts kann keine Rede sein.

Hinzu kommt: Zahlreiche sektorale Maßnahmen bleiben ungeklärt. Stahl- und Aluminiumzölle wurden erhöht, neue Zölle auf Küchen- und Badezimmermöbel, Holz sowie Lkw traten in Kraft, und weitere Untersuchungen zu Pharma, Halbleitern, kritischen Mineralien, Drohnen, Polysilizium und Robotik stehen im Raum. Der Deal ist damit weniger ein Abschluss als eine Zwischensstufe. Er verhindert möglicherweise kurzfristig Schlimmeres, schafft aber keine dauerhafte Sicherheit.

Die Hauptbelastung heißt Unsicherheit

Die zentrale Belastung für Unternehmen ist nicht allein der Zollsatz selbst. Noch schwerer wiegt die Unberechenbarkeit. In der DIHK-Umfrage Going International 2026 sehen rund zwei Drittel der befragten Unternehmen die handelspolitische Unsicherheit als größte Belastung im Zusammenhang mit den US-Spannungen. Danach folgen steigende Bürokratie und Kosten im Zollverfahren, Wechselkurs- und Finanzmarktrisiken sowie die Sorge vor neuen Zöllen.



Diese Unsicherheit wirkt direkt auf operative und strategische Entscheidungen. Unternehmen müssen prüfen, ob sie Preise erhöhen, Margen senken, Lieferketten anpassen oder Investitionen verschieben. Bei Unternehmen mit US-Exportgeschäft geben rund 62 Prozent an, Zollkosten überwiegend an Kunden oder Importeure weiterzugeben; rund 14 Prozent tragen die Kosten überwiegend selbst, während etwa 13 Prozent berichten, dass Zollkosten ihre US-Exporte verhindern oder reduzieren.

Auch Investitionsentscheidungen geraten unter Druck. Rund ein Drittel der Unternehmen mit US-Geschäft vertagt Investitionen in den USA, rund 17 Prozent investieren weniger, während nur ein kleinerer Teil Investitionen neu aufnimmt oder verstärkt. Das ist bemerkenswert, weil Zölle eigentlich Investitionsanreize in Richtung USA schaffen sollen. In der Praxis erzeugt die Politik jedoch nicht nur Verlagerungsdruck, sondern auch Vorsicht und Zurückhaltung.

Rechtliche Brüche und neue Zollrisiken

Zusätzliche Unsicherheit entsteht durch die sich wandelnden rechtlichen Grundlagen der US-Zollpolitik. Infolge der Entscheidung des Obersten Gerichtshofs der USA, wonach der **International Emergency Economic Powers Act** keine gültige Rechtsgrundlage für bestimmte Zölle darstellt, sucht die US-Regierung nach Ersatzinstrumenten. Für Unternehmen bedeutet das: Selbst, wenn einzelne Zölle per Gerichtsentscheid für rechtswidrig erklärt werden, ist damit keine dauerhafte Entspannung garantiert. Vielmehr kann die Unsicherheit in eine neue Phase eintreten, in der Unternehmen kontinuierlich mit neuen Untersuchungen, Fristen, Übergangszöllen und Produktlisten rechnen müssen.

Die EU muss entschlossener auftreten

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage nach der europäischen Antwort. Die EU hat ein großes Interesse daran, eine Eskalation mit ihrem wichtigsten Handelspartner zu vermeiden. Ein unkontrollierter Zollkonflikt könnte auch europäische Unternehmen hart treffen, insbesondere wenn Gegenmaßnahmen seitens der EU wichtige Importgüter der Europäischen Wirtschaft treffen. Die richtige Strategie liegt daher zwischen Deeskalation und Durchsetzungsfähigkeit. Die EU sollte Verhandlungsräume offenhalten, aber gleichzeitig geschlossener, strategischer und entschlossener auftreten. Dazu gehört, Schäden für die eigene Wirtschaft zu minimieren und mögliche Gegenmaßnahmen gezielt dort anzusetzen, wo sie politische Wirkung entfalten, ohne kritische europäische Abhängigkeiten zu verschärfen.

Entscheidend ist außerdem, dass die EU ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit stärkt. Laut einer Studie des Internationalen Währungsfonds wirken Hemmnisse im Warenhandel innerhalb des europäischen Binnenmarkts wie ein effektiver Zollsatz von knapp 44 Prozent. In einer Welt zunehmender Handelskonflikte kann Europa nur dann selbstbewusst verhandeln, wenn es selbst ein attraktiver wirtschaftlicher Partner ist. Dafür müssen wir den Binnenmarkt vollenden, regulatorische Hürden abbauen und die in-

dustriellen Standortbedingungen verbessern. Bei Schwierigkeiten im transatlantischen Geschäft nehmen Unternehmen zudem verstärkt andere Märkte in den Blick. Die USA bleiben für viele deutsche Unternehmen unverzichtbar, aber eine breitere internationale Aufstellung kann Verwundbarkeiten reduzieren und die Abhängigkeit von einzelnen politischen Entscheidungen verringern. Dabei spielen auch neue Handelsabkommen eine wichtige Rolle.

Chancen trotz Konflikten

So schwierig die aktuelle Lage ist: Die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen bleiben strategisch zu wichtig, um sie auf Zollkonflikte zu reduzieren. Gerade weil die USA und Europa wirtschaftlich eng verflochten sind, bestehen weiterhin erhebliche Chancen für Kooperation.

Für Unternehmen lautet die Realität: Der US-Markt bleibt wichtig, aber er ist politisch riskanter geworden. Deshalb braucht es eine breitere Marktaufstellung, robuste Lieferketten und eine Europäische Union, die selbstbewusst zu ihren Interessen steht und sich jeden Tag dafür einsetzt.

Paul Meyer/DIHK



Foto: stock.adobe.com/beermedia

SAVE THE DATE: THEMENTREFF USA AM 1. DEZEMBER

Das Potenzial des US-Marktes ist groß – das haben sächsische Unternehmen aus verschiedenen Branchen erkannt. Doch gerade diese Größe macht den Markt auch anspruchsvoll. Um Erfahrungen zu teilen und voneinander zu lernen, treffen sich regelmäßig USA-Erfahrene und Neueinsteiger aus allen Branchen in Dresden zum Thementreff USA, organisiert von der IHK Dresden und der Wirtschaftsförderung Sachsen. Der nächste Treff findet am 1. Dezember bei der IHK Dresden statt.

KONTAKT

Katja Hönig
Tel.: 0352 2802-186
hoenig.katja@dresden.ihk.de



HANDEL, INNOVATION, PARTNERSCHAFT

200 Jahre USA–Mitteldeutschland

 Mo, 28. September 2026, 14:00 bis 18:00 Uhr
 Hartmannfabrik Chemnitz, Fabrikstr. 11, 09111 Chemnitz

Zum 200. Jubiläum der deutsch-amerikanischen Beziehungen rückt der Wirtschaftstag die Zusammenarbeit zwischen den USA und Mitteldeutschland in den Fokus. Im Mittelpunkt stehen Industrie, Zukunftsbranchen, Marktchancen sowie Best Practices. Den Abschluss bildet ein deutsch-amerikanischer Netzwerkabend.



ihk.de/chemnitz/usa-tag



Mit der Wirtschaftsdelegation nach Nanjing: Neue Geschäftschancen für Unternehmen aus Sachsen

China bleibt einer der wichtigsten Innovations- und Absatzmärkte weltweit. Für Unternehmen aus Sachsen bietet sich vom 26. bis 30. Oktober 2026 mit der Wirtschaftsdelegation eine besondere Gelegenheit, neue Geschäftskontakte aufzubauen und den chinesischen Markt im Rahmen einer offiziellen Wirtschaftsdelegation nach Nanjing kennenzulernen.

Die Delegation wird von einem öffentlichen Vertreter der Stadt Leipzig begleitet und knüpft an die langjährige Städtepartnerschaft zwischen Leipzig und Nanjing an. Die Reise findet im Rahmen der Nanjing Europe Week 2026 statt, bei der sich Europas Partnerstädte mit einem vielfältigen Wirtschafts-, Kultur- und Sportprogramm präsentieren.

Herzstück der Wirtschaftsreise ist die Innovation Fair, organisiert von der Messe Nanjing, der chinesischen Tochtergesellschaft der Messe Stuttgart, in Zusammenarbeit mit der Stadt Nanjing. Die

Veranstaltung bietet Unternehmen eine umfassende Plattform für den Markteinstieg und die Geschäftsanbahnung in China. Zum Leistungspaket gehören unter anderem individuell organisierte B2B-Gespräche mit chinesischen Geschäftspartnern, ein eigener Messestand, lokale Organisation und Betreuung sowie die Einbindung in eine offizielle Delegation. Durch ein gefördertes Teilnahmekonzept wird insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen der Zugang zum chinesischen Markt erleichtert.

Gesucht werden insbesondere Unternehmen aus den Bereichen Künstliche Intelligenz, Intelligente Fertigung, Life Science & Medizintechnik, Umwelt & Neue Energien, Digitale Dienstleistungen & Software, Mobilität & Automobilindustrie sowie Bildung & Berufsbildung.

Unternehmen aus ganz Sachsen sind herzlich eingeladen, sich der Delegation anzuschließen und die Gelegenheit zu nutzen, neue Geschäftspartner kennenzulernen, internationale Netzwerke auszubauen und eines der dynamischsten Innovationsökosysteme der Welt aus erster Hand zu erleben.

Eine **Anmeldung** ist bis zum 5. September 2026 möglich. Für weitere Informationen nutzen Sie bitte die **Teilnehmerinformationen** oder www.innovationfair.net.



Markt- und Länderveranstaltungen

Datum	Veranstaltung	Ort
25.08.26	Mitarbeitende nach Frankreich und Belgien entsenden	Dresden
26.08.26	Grenzüberschreitender Mitarbeiterereinsatz in der EU	HWK Chemnitz
27.08.26	Frankreich und Luxemburg im Fokus: Entsendung rechtssicher meistern	IHK zu Leipzig
27.08.26	European Summer Lounge	IHK Chemnitz
12.09.26	Deutsch-Tschechisches Business Tennisturnier	Chemnitz Küchwald
22.09.26	Rail Connect 2026 – Polish-German Supplier Day im Rahmen der InnoTrans	Berlin, Botschaft der Republik Polen
27.09.26	17. Mitteldeutscher Exporttag: Weltmarkt neu gemischt	Dresden
28.09.26	200 Jahre USA-Mitteldeutschland	Hartmann-fabrik Chemnitz
30.09.26	„Das 1x1 der EU-Forschungsförderung Infoveranstaltung für einen leichten Einstieg in Horizon Europe“	TU Chemnitz
07.10.26	Horizon Europe – Antragstipps von EEN Sachsen und ZEUSS	TU Chemnitz
08.10.26	Sächsisch-Tschechische Tourismuskonferenz	Heidenau
14. – 15.10.26	Exkursion zur Smart Country Convention 2026 mit Besuch Modellprojekt Smart Cities	Messe Berlin, Bad Belzig
27.10.26	Beratungstag Tschechien	IHK Chemnitz
06.11.26	Internationale Kooperationsbörse CONTACT „denkmal“	Leipzig



Foto: stock.adobe.com/Engel Drohnenpilot

Online-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

Datum	Veranstaltung	Typ
20.08.26	Auf den Punkt gebracht: Sanktionslistenprüfung – was ist zu tun?	Teilnahme- bescheinigung
03.09.26 – 29.04.27	Geprüfter Fachwirt für Außenwirtschaft (Bachelor Professional in Foreign Trade)	Teilnahme- bescheinigung
15.09. – 17.12.26	Exportmanager (IHK) (ZAW Leipzig GmbH)	IHK-Lehr- gangszertifikat
15.09. – 17.12.26	Exportmanager (IHK) (IHK-Bildungszentrum Dresden gGmbH)	IHK-Lehr- gangszertifikat
22.09.26	Basiswissen Zoll online	Teilnahme- bescheinigung
24.09.26	Auf den Punkt gebracht: Die Incoterms® 2020	Teilnahme- bescheinigung
29.09.26	Richtig Tarifieren – Die Einreihung von Waren in den Zolltarif	Teilnahme- bescheinigung
30.09.26	Zoll- und Außenwirtschaftsprüfungen – sind Sie gut vorbereitet?	Teilnahme- bescheinigung
30.09.26	Zollmanagement – Organisation, Haftung, Verantwortlichkeiten im Außenhandel	Teilnahme- bescheinigung
07.10.26	Auf den Punkt gebracht: EMCS: verbrauchsteuerpflichtige Waren clever befördern	Teilnahme- bescheinigung
12.10. – 15.02.27	Exportmanager (IHK)	IHK-Lehr- gangszertifikat
28.10.26	Zollrechtliche Exportabwicklung – Abläufe und Gestaltungsmöglichkeiten	Teilnahme- bescheinigung
29.10.26	Basics für die Aus- und Einfuhrpraxis im Unternehmen	Teilnahme- bescheinigung
29.10.26	Auf den Punkt gebracht: Der Weg zur richtigen Warennummer	Teilnahme- bescheinigung
03.11.26	Reparaturabwicklung mit dem Drittland (online)	Teilnahme- bescheinigung
05.11.26	Auf den Punkt gebracht: Lieferantenerklärungen	Teilnahme- bescheinigung
06.11.26	Auf den Punkt gebracht: Präferenzkalkulation	Teilnahme- bescheinigung
11.11.26	Zoll und Exportkontrolle für Einkäufer	Teilnahme- bescheinigung
12.11.26	Handhabung von Zoll und Exportkontrolle für Einkäufer	Teilnahme- bescheinigung

Präsenz-Weiterbildungsangebote für die Außenwirtschaft

Datum	Veranstaltung	Ort
20.08.26	Exportgeschäft kompakt – von A(ufragsbestätigung) bis Z(ahlungseingang)	Dresden
24.08.26	Basics für die Aus- und Einfuhrpraxis im Unternehmen	Dresden
26.08.26	Präferenznachweise und Lieferantenerklärung in der Geschäftspraxis	Annaberg
01.09.26	ATLAS Einfuhr konkret	Dresden
08.09.26	Importieren – aber richtig! Grundlagen – Das Importgeschäft im Überblick	Dresden
09.09.26	Importabwicklung intensiv – Der zolltechnische Ablauf beim Import	Dresden
14.09.26	Exportkontrolle im Unternehmen praktisch umgesetzt	Chemnitz
15.09.26	Incoterms® 2020 und ihre Verwendung in der Geschäftspraxis	Dresden
16.09.26	Lieferantenerklärungen und Präferenznachweise praktisch handhaben	Dresden
17.09.26	Umsatzsteuer im Außenhandelsgeschäft	Dresden
28.09.26	Incoterms® 2020 und deren Verwendung in der Praxis	Freiberg
05. – 06.10.26	Exportpraxis Kompakt	Plauen
09.10.26	Zollabwicklung kompakt – konfliktfrei durch den Zoll	Dresden
07.10.26	Internationale Lieferverträge rechtssicher gestalten	Zwickau
07.10.26	ATLAS Ausfuhr konkret	Dresden
08.10.26	Unterlagencodierung in ATLAS AES 3.0	Dresden
29.10.26	Basics für die Aus- und Einfuhrpraxis im Unternehmen	Annaberg
03.11.26	Versanddurchführung beim Export und Warenbegleitpapiere	Zwickau



Messen und Unternehmerreisen

Messebeteiligungen 2026

Datum	Messe/Branchenschwerpunkte	Land/Stadt
26. – 28.08.	gamescom IKT, Software, Unterhaltungselektronik, Multimedia, Spiele, Spielwaren, Computer- und Videospiele, Computer-Hardware, Ausbildung, Weiterbildung, Fachpublikationen, Dienstleistungen	Deutschland, Köln
08. – 11.09.	MSPO International Defence Industry Exhibition Militärtechnik, technologische Innovationen, Landfahrzeuge und Bewaffnung, Luftfahrt- und Flugabwehrsysteme, Marineausrüstung, Cybersicherheit, Kommunikation, sowie spezialisierte Lösungen für Polizei und Grenzschutz, Rettungs- und Feuerwehrausrüstung, Transport-/Logistiklösungen	Polen, Kielce
22. – 25.09.	InnoTrans Personen- und Güterverkehr Schiene: Infrastruktur, Innenausstattung, Catering & Comfort Services, öffentlicher Transport, Tunnelkonstruktion	Deutschland, Berlin
12. – 16.10.	FAKUMA Kunststoff- und Gummiverarbeitung, Kunststoffverarbeitungsmaschinen, Kunststoffe, Kunststoffserzeugnisse, Werkzeuge, Formen, Rohstoffe, Hilfsstoffe, Maschinen, Ausrüstungen, Werkzeugmaschinen, Recycling, Halberzeugnisse, Zubehör, Dienstleistungen	Deutschland, Friedrichshafen
03. – 05.11.	Smart City Expo Smart City, Urbanisierung, Bauwirtschaft, Energie, Nachhaltigkeit, Mobilität, Umwelttechnologie, IT & Software	Spanien, Barcelona
07. – 11.12.	GITEX Global Multimedia-Technologie, Informations- und Kommunikationstechnologie, Metaverse, KI, Blockchain, 6G und Cloud Computing	VAE, Dubai
09. – 11.12.	SEMICON Japan Halbleiter, Elektrotechnik, Elektronik, Energiewirtschaft, Leiterplattenfertigung, SMART-Anwendungen für Automobile und IoT-Geräte, Solartechnik	Japan, Tokio

Messebeteiligungen 2027

Datum	Messe/Branchenschwerpunkte	Land/Stadt
06. – 09.01.	CES – Consumer Electronics Show 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, Start-ups	USA, Las Vegas
15. – 24.01.	Grüne Woche Ernährungswirtschaft, Landwirtschaft, Gartenbau, Tourismus, Gastronomie	Deutschland, Berlin
25. – 28.01.	World Health Expo Medizintechnik, Pharmazie, Pflege, Dentalmedizin und -technik	VAE, Dubai
29.01. – 02.02.	Christmasworld Dekoration und Festschmuck, Accessoires, Blumen, Christbaumschmuck, Festartikel, Gartenbedarf, Geflechte, Genussmittel, Geschenkartikel, Glasprodukte, Uhren, Schmuck, Kunsthandwerk	Deutschland, Frankfurt/Main
02. – 04.03.	JEC World Verbundstoffe, Maschinen, Werkzeuge	Frankreich, Paris

Messebeteiligungen 2027

Datum	Messe/Branchenschwerpunkte	Land/Stadt
02. – 05.03	Zuliefermesse Z Teile und Komponenten, Füge-, Verbindungs- und Montageprozesse, Werkstoffe und Halbzeuge, Verfahren als technologische Zulieferleistung, Werkzeuge und Arbeitsmittel für die Herstellung von Zulieferteilen und -modulen	Deutschland, Leipzig
07. – 09.03.	ProWein Weine und Spirituosen	Deutschland, Düsseldorf
09. – 12.03.	DSEI Germany Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, Zulieferer	Deutschland, Hannover
11. – 18.04.	BioOst Biofachhandel	Deutschland, Leipzig
26. – 29.04.	transport logistic Transport-Logistik: Spedition, Lkw-Transport, Güterverkehr, Seefracht, Luftfahrt	Deutschland, München
25. – 26.05.	PLMA Handelsmarken, Einzelhändler und Hersteller	Niederlande, Amsterdam
22. – 25.06.	automatica Montage-/Handhabungstechnik, Industrierobotik, Servicerobotik, Industrielle Bildverarbeitung, Software/Cloud Computing, Spann- und Greiftechnik, Antriebstechnik, Sensorik, Steuerungstechnik/Kommunikation, Safety-Komponenten, Elektrotechnik, Fluidtechnik	Deutschland, München
14. – 16.11.	ISS GUT! Gastronomen, Hoteliers und Unternehmen der Gemeinschaftsverpflegung, Ernährungshandwerk (Bäcker, Konditoren, Fleischer und Caterer) sowie aus Handel, Großhandel und auch Planer	Deutschland, Leipzig
15. – 18.11	MEDICA Elektromedizin & Medizintechnik, Digitale Gesundheit & Health-IT, Laborausstattung & Diagnostika: Physiotherapie & Orthopädietechnik	Deutschland, Düsseldorf

Unternehmerreisen / Delegationsbesuche 2026

Datum	Branchenschwerpunkte	Land
29.08. – 06.09.	Unternehmerreise Mosambik branchenoffen	Mosambik, Maputo
31.08. – 04.09.	Clusterreise Australien: Energie-, Umwelt- und Wasserstofftechnologien branchenübergreifend, Schwerpunkt Wasserstoff und Erneuerbare Energien	Melbourne (Victoria), Adelaide (South Australia), Perth (Western Australia)
02. – 08.09.	Fachdelegation nach Vietnam Bahntechnik, Umwelt- und Energietechnik, Wasserwirtschaft, Fachkräfte	Vietnam
07. – 10.09.	Fachreise Polen: Landtechnik und landwirtschaftliche Produktion Agrar- und Ernährungswirtschaft	Niederschlesien, Oppeln, Lebus Land
09. – 11.09.	SAXONY!visit BikeBusinessAdventure Part VI: Besuchsprogramm im Vorfeld der Messe BESPOKED 2026 Fahrrad-/Bike-Industrie sowie angrenzende Dienstleistungs- und Technologiebereiche	Delegationsteilnehmer aus Europa zu Gast in Sachsen

Unternehmerreisen / Delegationsbesuche 2026		
Datum	Branchenschwerpunkte	Land
13. – 17.09.	SAXONY!visit-Delegationsbesuch in Sachsen: KI, Software, Cybersecurity KI, Software, Cybersecurity	Delegationsteilnehmer aus Österreich, Schweiz (ggf. weitere) zu Gast in Sachsen
15. – 19.09.	Unternehmerreise in die Ukraine branchenoffen	Ukraine, Lwiw, Kyjiw
26.09. – 03.10.	Marktsondierungsreise Chile Bergbau und Bergbaunachsorge, Energie- und Umwelttechnik, Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologien	Chile, Santiago de Chile
03. – 11.10.	Roadshow zur Berufsausbildung durch Tamil Nadu Bildungsträger Verbundausbildung	Indien, Region Tamil Nadu (Coimbatore, Chennai)
05. – 07.10.	Geschäftsanhaltungsreise Italien Industriekomponenten, Maschinen- und Anlagenbauteile	Norditalien
10. – 17.10.	Markterkundungsreise China: Robotik Maschinen- und Anlagenbau, Robotik, Fertigungstechnologien	China
10. – 17.10.	Delegationsreise Zentralasien: Intelligente Produktion und Fachkräftegewinnung Robotik/Automatisierung, Maschinen- und Anlagenbau, Mikroelektronik, erneuerbare Energien	Usbekistan (Khiva, Taschkent), Kasachstan (Astana, Karaganda)
26. – 29.10.	Markterkundungsreise nach Tschechien und Polen Kreislaufwirtschaft, insbesondere Entsorgungs- und Recyclingindustrie, Materialwirtschaft, Upcycling	Tschechien, Polen (insbesondere Oberschlesien, Oppeln, Niederschlesien)
November	SAXONY!visit-Delegationsbesuch in Sachsen: Bau- und Denkmalschutz 3D-Modellierung im Bau- und Denkmalschutz	Delegationsteilnehmer aus Italien, der Schweiz, Tschechien und Polen (ggf. weitere) zu Gast in Sachsen
18. – 19.11.	IOSax.express-Kurzreise für Start-ups zur SLUSH Start-ups	Finnland, Helsinki
21. – 27.11.	Markterkundungsreise Philippinen Medizintechnik: Point-of-Care-Testing (POCT), Telemedizin/E-Health, Smart Hospital Solutions, Bildungsdienstleister für medizinisches Fachpersonal	Philippinen, Manila
30.11. – 03.12.	ISW-Clustervermarktungsreise Umwelt zur Messe STEP by Pollutec, Paris Umwelttechnologien, Dekarbonisierung, Kreislaufwirtschaft, Abfallwirtschaft	Frankreich, Paris



Länderinformationen

Algerien



Vorabregistrierung vor Warenversand notwendig

Seit 14. Mai 2026 dürfen Importe in Algerien erst dann erfolgen, wenn sie vorher bei einer Bank registriert, d. h. „domiziliert“ wurden. Das Domizilierungsdatum muss zwingend vor dem Transport- und Versanddatum liegen, andernfalls können algerische Banken die Einfuhr ablehnen. Empfehlenswert ist daher eine vorherige Abstimmung mit dem Geschäftspartner in Algerien.

c/gm, GTAI vom 21.05.2026

USA



Aktueller Stand des EU-USA Abkommens

Die EU und die USA haben eine Einigung über gegenseitige Zollsensenkungen erzielt. Die zur Umsetzung erforderlichen Verordnungen wurden am 30. Juni 2026 im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht und sind am 1. Juli 2026 in Kraft getreten. Damit werden US-amerikanische Industrieerzeugnisse bei der Einfuhr in die EU grundsätzlich zollfrei gestellt. Für landwirtschaftliche Erzeugnisse und Lebensmittel gelten Zollkontingente. Im Gegenzug senken die USA die Zölle auf Kfz und Kfz-Teile auf 15 Prozent. Gleiches gilt für bestimmte Stahl- und Aluminiumerzeugnisse mit nachgewiesenem EU-Ursprung. Eine Einigung über präferenzielle Ursprungsregeln wurde bislang jedoch nicht

erzielt, so dass aktuell für die Ursprungsbestimmung der nicht-präferenzielle Ursprung laut Unionszollkodex herangezogen wird. Sollten die USA ihren Teil der Erklärung nicht einhalten oder den EU-Produzenten durch die neuen Regelungen Nachteile entstehen, behält sich die EU vor, die Anwendung der Verordnung auszusetzen. Die Regelungen gelten vorbehaltlich einer Verlängerung durch die EU vorerst bis 31. Dezember 2029.

c/gm GTAI vom 30.06.2026

Rückerstattung IEEPA-Zölle

Zwischen August 2025 und Februar 2026 hatten die USA für Einfuhren aus der EU einen einheitlichen Zollsatz von 15 Prozent festgelegt. Grundlage war der International Emergency Economic Powers Act (IEEPA). Der Supreme Court hatte diese Zölle mit Wirkung zum 24. Februar 2026 für unwirksam erklärt.

Rückerstattungen für bereits gezahlte Zölle können seit dem 29. Juni 2026 über das Cape-Claim Portal (Consolidated Administration and processing of Entries) im Zollsysteem ACE (Automated Commercial Environment) beantragt werden. Eine automatische Rückerstattung erfolgt nicht! Der Antrag muss aktiv vom Importeur oder Zollagenten gestellt werden.

c/gm, GTAI vom 26.06.2026

Deutschland



Neu: Ausfuhranmeldungen mit sofortiger Überlassung möglich

Mit der ATLAS-Info 0966/2026 hat die deutsche Zollverwaltung am 11. Juni 2026 informiert, dass Unternehmen, die Ausfuhren mit Gestellung außerhalb des Amtsplatzes anmelden, bei besonders dringenden Sendungen eine sofortige Überlassung anmelden können. Eine Begründung für den Eilantrag ist nicht erforderlich, jedoch ist über ein Freitextfeld eine „Zusätzliche Information“ zu übermitteln. Die ATLAS-Info enthält dazu einen Mustertext.

Bislang war im zweistufigen Verfahren mit Gestellung außerhalb des Amtsplatzes die früheste Fristsetzung für den Folgetag möglich. Die Entscheidung über die sofortige Überlassung liegt weiterhin im Ermessen der zuständigen Zollstelle.

c/gm, ATLAS-Info 0966/2026

Westpazifik-Staaten (WPS)

REX ersetzt Ermächtigten Ausführer ab 1. September 2026

Die Europäische Kommission hat im Amtsblatt (EU) 2026/3209 vom 11. Juni 2026 die Meldung veröffentlicht, dass im Warenverkehr mit den Westpazifikstaaten Fidschi, Papua-Neuguinea, Salomonen, Samoa (WPS) der präferenzielle Ursprungsnachweis ab 1. September in Form einer Ursprungserklärung eines Registrierten Exporteurs (REX) abzugeben ist. Sie ersetzt damit die Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 bzw. die Erklärung des Ermächtigten Ausführers (EA).

Die Neuregelung folgt dem Trend, das System des Registrierten Exporteurs (REX) zu stärken und dieses in neuen und überarbeiteten Freihandelsabkommen der EU den Warenverkehrsbescheinigungen EUR.1 und Zollbewilligungen zum Ermächtigten Ausführer (EA) vorzuziehen. So wurde im EU-Chile-Abkommen bereits zum Februar 2025 auf die REX-Erklärung umgestellt.

c/gm, Amtsblatt (EU) C/2026/3209

Großbritannien



Einführung von CBAM ab 2027

Großbritannien führt zum 1. Januar 2027 eine CO₂-Abgabe nach dem Vorbild des EU-CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) ein. Ziel ist es, zu verhindern, dass die Produktion von emissionsintensiven Gütern in Länder mit geringeren Klimaschutzaufgaben verlagert wird.

Für Unternehmen in der EU, die CBAM-gelistete Waren aus Großbritannien beziehen, bedeutet das geringere Kosten, da nur die Differenz zwischen UK-CBAM und EU-CBAM zu zahlen sind. Die Berichtspflichten bleiben jedoch unverändert bestehen.

c/gm, GOV.UK, GTAI vom 30.04.2026

Europäische Union



Wegfall der 150-Euro-Zollfreigrenze zum 1. Juli 2026

Zum 1. Juli 2026 ist die bisherige Zollbefreiung von Waren mit geringem Wert bis 150 Euro weggefallen. Für Kleinsendungen im E-Commerce-Bereich wird nun je Warenkategorie ein pauschaler Zollsatz von drei Euro erhoben. Dazu kommen Einfuhrumsatzsteuer sowie gegebenenfalls Verbrauchssteuern.

Die Regelung gilt zunächst bis 1. Juli 2028 als Übergangslösung bis zum Inkrafttreten der EU-Zollreform. Die Maßnahme wurde aufgrund rasant steigender Zahlen im Onlinehandel vorgezogen. Ab 2028 sollen die Abgaben exakt nach Warenkategorie bzw. HS-Position berechnet werden. Dies wird über den geplanten EU Data Hub erfolgen.

Zusätzlich soll ab November 2026 eine Bearbeitungsgebühr pro Sendung eingeführt werden, um die Kosten für die Zollabwicklungen abzufangen. Die Höhe für diese Gebühr ist aktuell Gegenstand der Verhandlung zwischen Europäischem Parlament und Rat. Es sind rund zwei Euro pro Sendung zusätzlich zum Zoll im Gespräch.

c/gm, Zoll.de

Russland



Neues Listungspaket

Die EU hat mit Veröffentlichung im Amtsblatt am 15. Juni 2026 ein neues Listungspaket verabschiedet, in dem Sanktionen gegen zahlreiche weitere Personen und Organisationen verhängt werden. Gleichzeitig wird das 21. Sanktionspaket vorbereitet, dessen Inhalt bereits Anfang Juni in einer Erklärung der EU-Kommission vorab angekündigt wurde. Neben dem Energie- und Finanzsektor, Krypto-Beschränkungen, Militärtechnologien und der Schattenflotte sind erstmals auch Maßnahmen im Bereich Fischerei vorgesehen, u. a. ein Einfuhrverbot von Kabeljau.

c/gm, GTAI vom 19.06.2026,
EU-Kommission 09.06.2026

Aktuelle Kooperationsangebote ausländischer Unternehmen

Auf internationalen Märkten die richtigen Geschäftspartner zu finden (Lieferanten, Importeure, Handelsvertreter, Kunden), ist für ein erfolgreiches Auslandsengagement ausschlaggebend. Die sächsischen IHKs unterstützen Sie u. a. mit diesen aktuellen Kooperationsangeboten ausländischer Unternehmen bei der Anbahnung von Geschäften. Bitte beachten Sie, dass durch die Veröffentlichung keine Aussage über die Bonität der inserierenden Unternehmen gemacht wird.

Auskünfte zu nachfolgenden Anfragen und Angeboten erhalten Sie unter Angabe der

Chiffre-Nr. EG: Nikola Loske
Telefon: 0371 6900-1245
E-Mail: nikola.loske@chemnitz.ihk.de

Chiffre-Nr. DD: Katja Hönig
Telefon: 0351 2802-186
E-Mail: hoenig.katja@dresden.ihk.de

Chiffre-Nr. L: Sarah Dinter
Telefon: 0341 1267-1325
E-Mail: sarah.dinter@leipzig.ihk.de

WAS SIE WISSEN SOLLTEN

In dieser Rubrik finden Sie überwiegend Angebote aus der **Kooperationsdatenbank** für Geschäfts-, Technologie- und Projektpartnerschaften des Enterprise Europe Network. Sie finden hier nur einen kleinen Auszug aus allen Angeboten. Insgesamt enthält die Datenbank über 6.000 Kooperationsangebote. **Sie können Ihre Anfrage per E-Mail an Ihre nebenstehend aufgeführte regionale Ansprechpartnerin richten.** Ihre Zuschriften werden an den Inserenten weitergeleitet.

Die IHK hat die hier veröffentlichten Angebote und Nachfragen nicht geprüft und kann für deren Inhalt nicht verantwortlich gemacht werden. Wir empfehlen Ihnen, vor Eingehen von Geschäftsverbindungen die üblichen Auskünfte einzuholen.



Albanien



Architekturglas sowie Fenster- und Türsysteme angeboten

Chiffre-Nr. BOAL20260603022

Ein albanisches Unternehmen produziert und verarbeitet Architekturglas sowie Fenster- und Türsysteme aus Aluminium, PVC und Holz-Aluminium für Bauprojekte im In- und Ausland. Das Angebot umfasst unter anderem Isolierglas, gehärtetes Glas, Fassaden, Balustraden, Duschkabinen und energieeffiziente Bauelemente. Die Fertigung erfolgt vollständig im eigenen Haus unter moderner Produktionstechnik. Eine flexible Umsetzung kundenspezifischer Projekte ist möglich. Gesucht werden Distributoren, Bauunternehmen, Entwickler und Planer im Rahmen langfristiger Kooperationen.
Korresp.: engl.

Bosnien und Herzegowina

CNC-Bearbeitung und Aluminiumeloxierung angeboten

Chiffre-Nr. BOBA20260330022

Das bosnische Unternehmen bietet CNC-Bearbeitung verschiedener Metalle sowie Aluminiumeloxierung an. Gefertigt werden Prototypen sowie kleine, mittlere und große Serien nach Kundenvorgaben. Ergänzend können sie Konstruktion, technische Dokumentation, CNC-Programmierung, Montage und Qualitätskontrolle übernehmen. Gesucht werden Partner für eine langfristige Fertigungs Kooperation, bei der sich das Unternehmen an den jeweiligen Produktionsbedarf anpasst.
Korresp.: engl.

Frankreich



Natürliche Aromalösungen für die Lebensmittel-industrie angeboten

Chiffre-Nr. B0FR20260601005

Ein französisches Unternehmen entwickelt natürliche Aromalösungen für die Lebensmittelindustrie mit Schwerpunkt auf Aromakreation, sensorischer Maskierung und Geschmacksoptimierung. Die Produkte unterstützen Hersteller dabei, unerwünschte Geschmacksnoten auszugleichen und Zucker-, Fett- oder Salzgehalte in Endprodukten zu reduzieren. Das Unternehmen verfügt über eigene Labore und Produktionskapazitäten, arbeitet nach hohen Qualitätsstandards und bietet standardisierte wie kundenspezifische Lösungen an. Gesucht werden Handelsvertreter und Distributoren mit Zugang zu industriellen Lebensmittelherstellern. Korresp.: engl.

Lieferanten von Spirituosen in Bulk gesucht

Chiffre-Nr. BRFR20260617007

Ein französisches Unternehmen aus dem Spirituosen Sektor sucht internationale Produzenten und Lieferanten, die alkoholische Getränke in Bulk zu wettbewerbsfähigen Konditionen nach Frankreich liefern können. Das Unternehmen verfügt über direkten Zugang zu Einkaufsabteilungen großer Handelsketten, beteiligt sich an Ausschreibungen im Lebensmitteleinzelhandel und übernimmt Abfüllung, Etikettierung und Marktbearbeitung in Frankreich. Gesucht werden Partner für langfristige Lieferbeziehungen bei Whisky, Rum, Gin, Wodka, Likören, Cocktails und weiteren Spirituosen für Private-Label-Programme. Korresp.: engl.

Filterartige Polyesterschwämme für Kinder-Schminkprodukte gesucht

Chiffre-Nr. BRFR20260618016

Ein französisches Unternehmen entwickelt seit 2013 natürliche Kinderschminke und Spiel-Make-up und sucht nun Partner zur Lieferung spezieller filterartiger Polyesterschwämme. Gesucht werden wiederverwendbare, waschbare und hypoallergene Schwämme mit dermatologisch bestätigter Hautverträglichkeit, die sich für präzise Spezialeffekte eignen. Wichtig sind die Einhaltung der vorgegebenen Material- und Größenanforderungen sowie eine verlässliche Belieferung im Rahmen einer Liefer- oder Fertigungskooperation. Korresp.: engl.

Distributor für SDMO-Ersatzteile für Generatoren gesucht

Chiffre-Nr. BRFR20260608035

Ein französisches Unternehmen aus Guadeloupe ist auf die Reparatur und Wiederaufbereitung von Stromaggregaten und Kälteanlagen spezialisiert. Für die Instandsetzung mit Originalteilen sucht es einen Lieferpartner für SDMO-Ersatzteile, insbesondere für Generatoranzeigen. Gesucht wird ein zuverlässiger Distributor mit Zugang zu Originalkomponenten der Marke SDMO und der Fähigkeit, Lieferungen in die Karibik nach Guadeloupe sicherzustellen. Die Zusammenarbeit ist im Rahmen einer Lieferbeziehung vorgesehen. Korresp.: engl.

Entwicklungspartner gesucht

Chiffre-Nr. BRFR20260624013

Das französische Scale-up-Unternehmen (STEP-Preisträger) leitet ein europäisches Kooperationsprojekt zur Entwicklung und Erprobung modularer Schwerlast-Logistikplattformen für militärische und Dual-Use-Einsätze. Das Projekt stützt sich auf ein innovatives Luftschiff, ein Luftfahrzeug mit einer Nutzlast von 60 Tonnen, das für den Einsatz ohne Start- und Landebahnen, Häfen oder aufwendige Bodeninfrastruktur konzipiert ist. Das Konsortium sucht einen weiteren europäischen Partner, der die Entwicklung einer zweiten Version der Mehrzweck-Transportplattform leiten soll. Korresp.: engl.

Litauen



Hersteller von Aluminiumguss- und Präzisionsbauteilen sucht Fertigungspartner

Chiffre-Nr. BOLT20260630009

Das litauische Unternehmen bietet integrierte Fertigungslösungen von der Produktentwicklung über den Werkzeugbau bis hin zu Aluminiumguss, CNC-Bearbeitung und Montage an. Es fertigt kundenspezifische Aluminiumkomponenten für verschiedene Industriezweige, darunter Maschinenbau, Automatisierung und Transport. Das Unternehmen unterstützt sowohl die Prototypenentwicklung als auch die Serienproduktion und ist nach ISO 9001:2015 zertifiziert. Gesucht werden Industrieunternehmen, OEMs und Maschinenbauer, die einen zuverlässigen Fertigungs- oder Subunternehmer suchen. Ziel sind langfristige Liefer- und Fertigungspartnerschaften sowie gemeinsame Entwicklungsprojekte. Korresp.: engl.

Mazedonien



Glasfasergewebehersteller sucht Vertriebspartner Chiffre-Nr. BOMK20260625024

Der mazedonische Hersteller produziert hochwertige Glasfasergewebe für Wärmedämmverbundsysteme und Fassaden und möchte seine Exportaktivitäten weiter ausbauen und sucht langfristige Vertriebspartner, die seine Produkte in ihren jeweiligen Märkten vertreiben. Die gesuchten Partner sollten über gute Marktkennntnisse und ein bestehendes Netzwerk im Baustoffhandel verfügen. Ziel ist der Verkauf der Produkte über Baumärkte und Händler für Baustoffe, während der Hersteller die termingerechte Lieferung sowie alle erforderlichen Qualitätsnachweise übernimmt.

Korresp.: engl.

Niederlande



Lieferanten von Silbernitrat und Silbernanodrähten gesucht

Chiffre-Nr. BRSE20260407020

Das niederländische Unternehmen bietet Präzisions-CNC-Bearbeitung, Schweißarbeiten, Montage sowie Engineering aus einer Hand an. Der Schwerpunkt liegt auf der Fertigung komplexer, großdimensionierter Bauteile für verschiedene Industriezweige. Gesucht werden Maschinenbauer, OEMs und Industrieunternehmen, die einen zuverlässigen Fertigungspartner suchen. Angestrebt werden sowohl projektbezogene Aufträge als auch langfristige Liefer- und Kooperationsvereinbarungen.

Korresp.: engl.



Foto: stock.adobe.com/AnnaStills

Österreich



Vertriebspartner für Nasensauger gesucht Chiffre-Nr. BOAT20260427001

Ein österreichisches KMU (Hersteller von Nasensaugern) sucht lokale Vertriebspartner, um seine weltweite Marktpräsenz auszubauen. Das Unternehmen strebt den Aufbau neuer Partnerschaften durch Handels- (Vertriebs-) oder Lieferantenverträge an. Das Produkt ist vollständig zertifiziert, markterprobt und bereits in über 45 Ländern weltweit erhältlich.

Korresp.: dt., engl.

Portugal



Hersteller für chirurgischen Schutzhelm mit erweiterten Funktionen gesucht

Chiffre-Nr. TRPT20260605029

Eine portugiesische Innovationsorganisation im Gesundheitsbereich hat einen chirurgischen Helm mit integrierter Belüftung, Kommunikationssystemen und Augmented-Reality-Unterstützung entwickelt. Der Prototyp wurde bereits in klinischer Umgebung getestet und kombiniert Schutzfunktionen mit digitalen Anwendungen für Operationen und Schulungen. Gesucht wird ein erfahrener Hersteller medizinischer Geräte zur Industrialisierung, Zertifizierung und Markteinführung im Rahmen von Entwicklungs- oder Kooperationsvereinbarungen.

Korresp.: engl.

Schweden



Fertigungspartner gesucht

Chiffre-Nr. BRSE20260625014

Ein schwedisches KMU aus der Pferdebranche sucht einen Fertigungspartner für ein neues Produkt, das Kunststoff und Elektronik kombiniert. Das Unternehmen stellt die vollständige technische Dokumentation zur Verfügung und sucht einen langfristigen Partner, der in der Lage ist, mit kleinen Aufträgen (erste Charge ca. 400 Stück) zu beginnen und die Produktion schrittweise zu steigern, einschließlich der Endverpackung in Kartons. Das Unternehmen hat ein neues Produkt entwickelt, bei dem Kunststoffkomponenten mit elektronischen Bauteilen kombiniert werden und das speziell auf die Anforderungen der Pferdebranche zugeschnitten ist. Das Produkt ist vollständig entwickelt und der Kunde verfügt über alle erforderlichen Fertigungszeichnungen sowie ein umfassendes technisches Datenpaket, sodass die Produktion sofort aufgenommen werden kann.

Korresp.: engl.



Foto: stock.adobe.com/WDnet Studio

Slowakei



Reinraum-, Labor- und Luftfiltrationstechnik angeboten

Chiffre-Nr. BOSK20260618015

Ein slowakisches Unternehmen fertigt Reinraum-, Labor- und industrielle Luftfiltrationstechnik für die Nutzung mit hohen Anforderungen an Luftreinheit, Arbeitssicherheit und Prozessschutz. Das Sortiment umfasst PCR- und Laminar-Flow-Kabinen, Sicherheitswerkbänke, Abzüge, Wägekabinen sowie Absaug- und Filtersysteme für Industrieprozesse. Die komplette Abwicklung von Entwicklung bis Service erfolgt im eigenen Haus und ermöglicht hohe Anpassungsfähigkeit für regulierte Branchen und industrielle Anwendungen.

Korresp.: engl.

Vertriebspartner gesucht

Chiffre-Nr. BOSK20260417009

Slowakischer Hersteller von Niederspannungsschaltanlagen, kundenspezifischen Metallkonstruktionen sowie Reinraum-, Filter- und Absaugtechnologien sucht Geschäftspartner für eine industrielle Zusammenarbeit. Gesucht wird ein Geschäftspartner, der an der Lieferung von Produkten aus der Elektro- und Metallverarbeitung interessiert ist. Die Lösungen des Unternehmens werden von Herstellern von Maschinen, technologischen Anlagen, Produktionslinien und ähnlichen Branchen eingesetzt.

Korresp.: engl.

Spanien



Innovative Lösungen für den Gesundheits- und Technologiesektor gesucht

Chiffre-Nr. BRES20260130011

Ein spanisches Unternehmen mit umfassender Erfahrung im Technologiebereich und fundierten Kenntnissen im Gesundheitswesen sucht nach innovativen Produkten und Technologien, die auf dem Markt eingeführt, validiert und skaliert werden sollen. Dabei fungiert es als Schnittstelle zwischen Technik und Vertrieb und nutzt ein gut etabliertes Netzwerk an Kontakten zu Unternehmen, Krankenhäusern und Innovationsökosystemen in seiner Region.

Korresp.: engl.



Türkei



Kooperationspartner gesucht

Chiffre-Nr. BOTR20260625001

Ein türkisches Biotechnologieunternehmen, das mithilfe von Gehirnwellenanalyse und KI-Technologien Lösungen für den Bereich der psychischen Gesundheit entwickelt, sucht nach Kooperationsmöglichkeiten mit Unternehmen, die sich auf Wearable-Technologien spezialisiert haben, um die Funktionalität seiner Earpods zu entwickeln und zu testen. Dieses Unternehmen entwickelt innovative Lösungen zur Verbesserung der psychischen Gesundheit. Zu den Fachgebieten des Unternehmens zählen Gentechnik, Molekularbiologie, Bioinformatik und Biomedizintechnik. Darüber hinaus unterhält es enge Verbindungen zu Kooperationen zwischen Hochschulen und Industrie sowie zur akademischen Forschung. Sein Hauptprodukt sind EEG-integrierte (Elektroenzephalografie) Smart-Kopfhörer, die Gehirnströme analysieren. Diese Kopfhörer ermöglichen es den Nutzern, in Echtzeit Einblicke in ihren psychischen Zustand zu gewinnen und ihre Fortschritte anhand personalisierter Rückmeldungen zu verfolgen.

Korresp.: engl.



Hersteller von Edelstahlprozessanlagen sucht Fertigungspartner

Chiffre-Nr. BOTR20260630017

Der türkische Hersteller entwickelt und fertigt maßgeschneiderte Prozessanlagen aus Edelstahl und Carbonstahl für die Chemie-, Pharma- und Lebensmittelindustrie. Gesucht werden langfristige Partner, die Fertigungs- oder Unteraufträge an das Unternehmen vergeben. Dazu zählen insbesondere Anlagenbauer, Engineering-Unternehmen, EPC-Dienstleister, Systemintegratoren sowie industrielle Endkunden mit Bedarf an individuell gefertigten Prozessanlagen. Das Unternehmen übernimmt die Herstellung nach technischen Zeichnungen und Kundenvorgaben und bietet dabei umfassende Engineering-Leistungen sowie eine Fertigung nach europäischen Standards (u. a. CE- und ATEX-konform, sofern erforderlich).

Korresp.: engl.

Ukraine



Medizinproduktehersteller sucht Metallverarbeiter

Chiffre-Nr. BOUA20260630036

Das ukrainische Unternehmen produziert kohlenstoffarmen Stahldraht und möchte seine internationale Kundenbasis weiter ausbauen. Gesucht werden Vertriebspartner aus der Bau- und Stahlbranche, die den Draht über ihr bestehendes Netzwerk vertreiben. Darüber hinaus sucht das Unternehmen Kunden für Lohnfertigungsaufträge und bietet die Herstellung kundenspezifischer Produkte im Rahmen von Subunternehmervereinbarungen an. Ziel ist der Aufbau langfristiger Kooperationen mit Bauunternehmen, Baustoffhändlern und weiteren Unternehmen aus dem Bau- und Metallsektor.

Korresp.: ukr., engl.

Ungarn



Lieferant von Besen sucht Vertriebs- und Einzelhandelspartner

Chiffre-Nr. BOHU20260414027

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

Korresp.: engl.

Usbekistan



Produzent von Ferula Asafoetida sucht Vertriebspartner

Chiffre-Nr. L/2026-01

Das usbekische Unternehmen ist auf den Anbau und die Verarbeitung von organischer Ferula Asafoetida (Asant) spezialisiert. Die Produkte finden Anwendung in der Lebensmittel-, Pharma- und Kosmetikindustrie sowie in Nahrungsergänzungsmitteln. Angeboten werden hochwertige organische Rohstoffe mit den erforderlichen Zertifikaten. Gesucht werden Vertriebspartner im Rahmen einer langfristigen Zusammenarbeit.

Korresp.: usbek., engl.

Vietnam



Präzisionsbauteile aus Metall und Kunststoff angeboten

Chiffre-Nr. BOVN20260609013

Ein vietnamesisches Unternehmen fertigt hochpräzise Bauteile aus Metall und technischen Kunststoffen für industrielle Anwendungen. Das Leistungsspektrum umfasst CNC-Drehen, CNC-Fräsen, Stanzen, Schleifen, Biegen und Präzisionsguss für einfache sowie komplexe Komponenten nach anspruchsvollen technischen Vorgaben. Die vollständige Fertigung im eigenen Haus ermöglicht eine hohe Qualitätskontrolle, setzt auf moderne Produktionstechnik und flexible Umsetzung kundenspezifischer Projekte. Gesucht werden Distributoren, Bauunternehmen, Entwickler und Planer für langfristige Kooperationen.

Korresp.: engl.





Passive Veredelung: Voraussetzungen, Antrag und Ablauf im Zollverfahren

Unter passiver Veredelung versteht man ein zollrechtliches Verfahren, bei dem Ware aus dem Zollgebiet der Europäischen Union ausgeführt wird, um nach einer Veredelung (d.h. einer Bearbeitung, Verarbeitung oder Ausbesserung) wieder unter vollständiger oder teilweiser Befreiung von Einfuhrabgaben in die EU eingeführt zu werden.

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

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

Man unterscheidet zwei Formen der passiven Veredelung: die **wirtschaftlich passive** und die **zollamtlich bewilligte passive** Veredelung.

Wirtschaftlich passive Veredelung

Die wirtschaftlich passive Veredelung bedarf keiner Bewilligung. Sie kann dann genutzt werden, wenn Waren unter Nutzung von Präferenzen zollfrei in das Veredelungsland und auch wieder zollfrei in die EU eingeführt werden können. Sie kommt daher ausschließlich bei Veredelungsvorgängen von präferenziellen Vormaterialien in Betracht, die in Ländern bearbeitet werden, mit denen die EU **Freihandelsabkommen** geschlossen hat.

Ablauf

- **Ausfuhr:** Abgabe einer Ausfuhranmeldung. Im Feld 37 der Zollanmeldung ist der Verfahrenscode 2200 (ohne vorangegangene zollrechtliche Bestimmung) zu wählen
- Beilage einer Proformarechnung
- Beilage eines Präferenznachweises (z.B. Warenverkehrsbescheinigung EUR.1, je nach den Bestimmungen des Präferenzabkommens)
- **Einfuhr im Veredelungsland:** Unter Vorlage des Präferenznachweises zollfrei (Einfuhrumsatzsteuer ist ggf. zu bezahlen)
- **Wiedereinfuhr in die EU nach der Lohnveredelung:** Einfuhranmeldung (Verfahrenscode 6121)
- Rechnung Lohnkosten
- Präferenznachweis (z.B. Warenverkehrsbescheinigung EUR.1, je nach den Bestimmungen des Präferenzabkommens)

Die veredelte Ware kann damit wieder zollfrei in die EU eingeführt werden. Es sollte vor der Ausfuhr aus der EU jedoch geklärt worden sein, dass die Be- und Verarbeitung im Veredelungsland auch tatsächlich ursprungsbegründend ist, damit ein Präferenznachweis auch tatsächlich ausgestellt werden kann.

Das Veredelungserzeugnis unterliegt bei der Wiedereinfuhr in die EU der Einfuhrumsatzsteuer. Deren Bemessungsgrundlage ist das für die Veredelung zu zahlende Entgelt. Falls ein solches Entgelt nicht gezahlt wird, wird für die Berechnung die durch die Veredelung eingetretene Wertsteigerung zugrunde gelegt.

Zollamtlich bewilligte passive Veredelung

Die zollamtlich bewilligte passive Veredelung wird angewendet, wenn entweder nicht präferenzbegünstigte Ware/Drittlandsware zur Veredelung in ein Drittland, mit welchem die EU ein **Freihandelsabkommen** geschlossen hat, gesendet werden soll oder wenn Ware in einem Land veredelt werden soll, mit welchem kein Präferenzabkommen besteht.

Bewilligung

Die zollamtlich bewilligte passive Veredelung bedarf eines Antrages und einer Bewilligung durch die Ausfuhrzollstelle bzw. das Hauptzollamt. Dabei ist zu unterscheiden zwischen einer vereinfachten und einer förmlichen Bewilligung.

a) Vereinfachte Bewilligung

Die vereinfachte Bewilligung kann in Form einer Ausfuhranmeldung zur Überführung der Waren in die passive Veredelung bei der Ausfuhrzollstelle gestellt werden. Die Bewilligung wird durch Überlassung der Waren zur passiven Veredelung erteilt und gilt nur für einen einmaligen Veredelungsvorgang. Sie wird mit dem Ausfuhrbegleitdokument (ABD) und dem INF 2 bekannt gegeben. Der vereinfachte Antrag ist in einigen Fällen nicht möglich (z.B. bei Anschreibung in der Buchführung des Anmelders, siehe abschließende Aufzählung in Art. 163 Abs. 2 UZK-DA).

b) Förmliche Bewilligung

Ist ein vereinfachter Antrag zur Überführung der Waren in die passive Veredelung nicht möglich, oder ist die passive Veredelung auf Wiederholung und Dauer angelegt, muss ein schriftlicher Antrag beim zuständigen Hauptzollamt gestellt werden. Dies erfolgt mit dem Formular **0266** „Antrag auf Erteilung der Bewilligung für die Inanspruchnahme der passiven Veredelung“ und dem Fragebogen zollrechtliche Bewilligungen Teil I bis III und V. Die Bewilligung wird für eine Geltungsdauer von höchstens 5 Jahren erteilt. Bei sensiblen Waren (insbesondere verschiedene Lebensmittel) beträgt die Geltungsdauer nicht mehr als 3 Jahre.

Voraussetzungen der Bewilligung

Die Voraussetzungen einer Bewilligung zur passiven Veredelung sind insbesondere die folgenden:

- **Status der Ware:** Die zur Veredelung auszuführenden Waren müssen Unionswaren sein, d.h., sie müssen sich im zollrechtlich freien Verkehr in der EU befinden
- **Persönliche Voraussetzungen:** Der Antragsteller muss in der EU ansässig sein, eine ordnungsgemäße Durchführung und Dokumentation der Vorgänge vornehmen und die Veredelungsvorgänge im Drittland durchführen oder durchführen lassen. Dabei kann die Veredelung für eigene Rechnung oder in Form von Verkauf und Rückkauf durchgeführt werden
- **Wirtschaftliche Voraussetzung:** Die Interessen der Hersteller sensibler Waren in der EU dürfen nicht verletzt werden
- **Zollrechtliche Voraussetzung:** Anhand der Nämlichkeitssicherung muss sich nachvollziehen lassen, dass die Waren der vorübergehenden Ausfuhr in den Veredelungserzeugnissen tatsächlich enthalten sind

Ablauf

Fall 1 (Veredelung von EU- und Drittlandsware in einem Land mit Freihandelsabkommen)

- **Ausfuhr:** Abgabe einer Ausfuhranmeldung. Im Feld 37 der Zollanmeldung ist einer der folgenden Verfahrenscodes zu wählen:
 - » 2100 ohne vorangegangenes Verfahren
 - » 2140 nach Überlassung in den zoll- und steuerrechtlich freien Verkehr ohne steuerbefreiende Lieferung
 - » 2151 nach Überführung in die aktive Veredelung
- Beilage einer Proformarechnung
- Beilage eines Präferenznachweises für die präferenzbegünstigte EU-Ware (z.B. Warenverkehrsbescheinigung EUR.1, je nach den Bestimmungen des Präferenzabkommens)
- **Einfuhr im Veredelungsland:**
 - » EU-Ware: Unter Vorlage des Präferenznachweises zollfrei
 - » Drittlandsware: Die im Präferenzabkommen zu veredelnde Ware ohne EU-Präferenzursprung wird im Veredelungsland in den zoll- und steuerrechtlich freien Verkehr überführt, d.h. Einfuhrzoll und -umsatzsteuer werden bezahlt.



- Wiedereinfuhr in die EU nach der Lohnveredelung: Einfuhranmeldung (Verfahrenscode 6121)
- Rechnung Lohnkosten
- Präferenznachweis (z. B. Warenverkehrsbescheinigung EUR.1, je nach den Bestimmungen des Präferenzabkommens)

Die veredelte Ware kann damit zollfrei in die EU eingeführt werden, unterliegt jedoch der Einfuhrumsatzsteuer. Deren Bemessungsgrundlage ist das für die Veredelung zu zahlende Entgelt. Falls ein solches Entgelt nicht gezahlt wird, wird für die Berechnung die durch die Veredelung eingetretene Wertsteigerung zugrunde gelegt.

Die Drittlandsware könnte unter Anwendung der aktiven Veredelung auch zoll- und einfuhrumsatzsteuerfrei im Veredelungsland eingeführt werden. Allerdings enthalten die meisten Freihandelsabkommen das sogenannte **Draw-Back-Verbot**, wonach Präferenznachweise dann nicht ausgestellt oder ausgefertigt werden, wenn bei der Herstellung von Ursprungswaren Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft verwendet worden sind, für welche die vorgesehenen Einfuhrzölle nicht erhoben worden sind. Eine Übersicht, welche Abkommen das Draw-Back-Verbot vorsehen, finden Sie [hier](#). Damit wird eine doppelte Zollbefreiung vermieden.

Das Abkommen mit Japan beispielsweise beinhaltet jedoch kein Draw-Back-Verbot – hier könnte man die Vormaterialien ohne Ursprung in die aktive Veredelung überführen und danach dennoch einen Präferenznachweis für diese Ware ausstellen.

Fall 2 (Veredelung von EU- und Drittlandsware in einem Land ohne Freihandelsabkommen)

- Ausfuhr: Abgabe einer Ausfuhranmeldung. Im Feld 37 der Zollanmeldung ist einer der folgenden Verfahrenscodes zu wählen:
 - » 2100 ohne vorangegangenes Verfahren
 - » 2140 nach Überlassung in den zoll- und steuerrechtlich freien Verkehr ohne steuerbefreiende Lieferung

» 2151 nach Überführung in die aktive Veredelung

- Proformarechnung
- Einfuhr im Veredelungsland: In der Regel Anwendung der aktiven Veredelung, wodurch die Waren nicht verzollt und versteuert werden müssen
- Die Wiedereinfuhr der veredelten Ware erfolgt ohne Präferenznachweis (da kein Freihandelsabkommen existiert)

In diesem Fall wird für die Berechnung der entstandenen Zollschuld die sogenannte Mehrwertmethode angewandt. Dabei wird der Einfuhrabgabenbetrag auf der Grundlage der Kosten für den außerhalb des Zollgebiets der Union vorgenommenen Veredelungsvorgang bemessen. Somit wird der im Drittland erhaltene Wertschöpfungsanteil der Ware verzollt, nicht aber die gelieferten Vorprodukte.

Da das **Draw-Back-Verbot** nicht in den Präferenzabkommen der EU z. B. mit den APS-Ländern vorgesehen ist (einseitige Präferenzgewährung durch die EU), wäre es jedoch möglich, Ware in die aktive Veredelung in z. B. Indien zu überführen und die Ware dann dennoch präferenzbegünstigt wieder in die EU einzuführen. Das Veredelungserzeugnis unterliegt der Einfuhrumsatzsteuer. Deren Bemessungsgrundlage ist das für die Veredelung zu zahlende Entgelt. Falls ein solches Entgelt nicht gezahlt wird, wird für die Berechnung die durch die Veredelung eingetretene Wertsteigerung zugrunde gelegt.

Quelle: *IHK zu Schwerin*

KONTAKT

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



10. Deutsch-Tschechisches Business Tennisturnier

JETZT ANMELDEN!

Damen-, Herren- oder Gemischte Doppel
12.09.2026, 09:00 bis 18:00 Uhr
Chemnitzer Tennis Club Küchwald e. V. (CTC)



Ansprechpartner

Industrie- und Handelskammer Dresden

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

Referatsleiter International:

Robert Beuthner -224

Zoll:

Stefan Lindner -182

Bescheinigungsdienst/Carnet A.T.A.:

Jana Barthold -188

Julianna Berthold -173

Liane Böhme -189

Romy Hahnwald -177

Messen:

Jana Omran -171

Auslandsmärkte/Kooperationen/

Enterprise Europe Network:

Katja Höning -186

Auslandsmärkte/Kooperationen:

Robert Beuthner -224

Jana Omran -171

Stefan Lindner -182

Tobias Runte -184

Tschechien-Kontakt:

Jana Omran -171

Tschechien-Slowakei-Kontakt:

Jiří Zahradník (GS Zittau) 03583 5022-34

Polen-Kontakt:

Manuel Schubinski (GS Görlitz) 03581 4212-22

Industrie- und Handelskammer zu Leipzig

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

Teamleiter International:

Matthias Feige -1324

Bescheinigungsdienst/Carnet A.T.A.:

Nadine Thieme -1320

Anne Gerritzen -1268

Auslandsmärkte/Kooperationen/

Enterprise Europe Network:

Sarah Dinter -1325

Auslandsmärkte/Kooperationen:

Natalia Kutz -1245

Messen:

Paul Jungk -1261

Industrie- und Handelskammer Chemnitz

Straße der Nationen 25, 09111 Chemnitz

(Einwahl: 0371 6900-Durchwahl)

Zoll- und Außenwirtschaftsrecht/

Bescheinigungsdienst:

Wolfgang Reckel -1243

Gaby Müller -1244

Susann Bartsch -1246

Auslandsmärkte/Kooperationen:

Dr. Sebastian Liebold -1247

Birgit Voigt -1262

Enterprise Europe Network:

Nikola Loske -1245

in Freiberg

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

Bescheinigungsdienst:

Silke Brunn -5250

Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH

Bertolt-Brecht-Allee 22, 01309 Dresden

Abteilungsleiter Außenwirtschaft & Messen:

Dr. Thomas Richter 0551 2138-300

Gemeinschaftsbeteiligungen auf Messen:

Markus Brömel 0351 2138-141

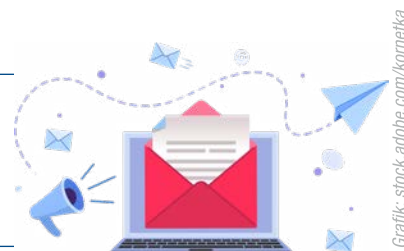
Sonstige außenwirtschaftliche Angebote:

Kerstin Leisering 0351 2138-139

Abteilung Branchen, Innovation & Marketing:

Sandra Lange 0351 2138-255

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



Grafik: stock.adobe.com/kornelka

Impressum

Herausgeber:

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

Verantwortlich:

Manuela Gogsch Telefon: 0351 2802-120

Geschäftsführerin Wirtschaft/Standort/IHK Dresden

Mario Bauer Telefon: 0341 1267-1112

Geschäftsführer Dienstleistungen/IHK zu Leipzig

Martin Witschäß 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 leichten Lesbarkeit die männliche Form steht.

Titelbild: © S. Liebold

© 2026