

IHK WirtschaftsFORUM

Ihr Unternehmermagazin für die Region FrankfurtRheinMain

A 4836 | Jahrgang 149

FOKUSTHEMA

Chancenmärkte

**SPECIAL
KOMMUNAL-
WAHL**

ab Seite 31

**10_ Gute
Aussichten**
IHK-Jahresempfang

**50_ „Lage allein
reicht nicht mehr“**
FrankfurtRheinMain

**56_ Bundesbeste
in Berlin geehrt**
Ausbildung

Wachstumsmärkte erschließen

Um wettbewerbsfähig zu bleiben und sich zukunftsicher aufzustellen, wagen sich viele deutsche Unternehmen auf neue Märkte. Unterstützt werden sie hierbei durch die IHK und das weltweite Netzwerk der Auslandshandelskammern.

Wenn ein spektakulärer Museumsbau wie das Grand-Egyptian-Museum bei Kairo geplant wird oder ein Traditionshaus wie der Louvre in Paris seine Exponate angemessen sichern will, ist die Expertise von Isabel Hahn gefragt. Ihr Frankfurter Unternehmen Glasbau Hahn fertigt in Deutschland Vitrinen mit Klimatechnik, speziellen Sicherheitsgläsern, Alarmtechnik oder auch UV-armem Licht. An mehr als 3000 Museen in 38 Ländern hat der 1829 als Glaserei gegründete Hidden Champion bereits seine Vitrinen geliefert, darunter an das jüngst eröffnete Red-Sea-Museum in Jeddah in Saudi-Arabien, das Center of Islamic Civilisation in Taschkent oder das Gur-Emir-Mausoleum in Samarkand, beide in Usbekistan. Und wenn in diesem Jahr das neue Museum von Star-Wars-Schöpfer George Lucas in Los Angeles eröffnet, werden die Hessen auch dort die Exponate sicher präsentieren.

„Lateinamerika ist wie eine Boutique“

Doch das Geschäft des Nischenanbieters ist komplizierter geworden. „Während früher China ein ausgezeichnete Markt für uns war, wird es nun zunehmend schwieriger, dorthin Vitrinen zu verkaufen“, sagt die Urenkelin des Unternehmensgründers, die rund 100 Mitarbeiter beschäftigt. Im jüngsten Fünfjahresplan werde großer Wert auf die Beschaffung von Produkten im eigenen Land gelegt. Deshalb sind Anfragen aus China zurückgegangen.

Neues Freihandelsabkommen mit Indien

Das gilt auch für England als Folge des Brexits. In den USA würden die Zölle die Kunden verunsichern. „Dieser Markt bleibt dennoch für unser Unternehmen sehr interessant.“ Potenzial sieht Hahn vor allem in Indien, insbesondere wenn wie erwartet das Freihandelsabkommen mit der EU Anfang 2026 abgeschlossen wird, sowie in Saudi-Arabien und den ehemaligen Ländern der UdSSR wie Usbekistan, Kasachstan und Turkmenistan.

Seit fünf Jahren geht es Schlag auf Schlag. Am 11. März 2020 erklärte die Weltgesundheitsorganisation Corona zur Pandemie. Mehrere Lockdowns folgten, Lieferketten rissen, die Wirtschaft kam fast zum Stillstand. Nur zwei Jahre später überfiel Russland die Ukraine, das Russland-Embargo löste eine Energiekrise aus, Preise und Zinsen schossen in die Höhe. Und mit Antritt des neuen US-Präsidenten Do-



IHK ONLINE

Weitere Infos rund um das Thema Chancenmärkte finden Sie auf der IHK-Homepage:

www.frankfurt-main.ihk.de/international



Isabell Hahn, Gesellschafterin, Glasbau Hahn: „Die Auslandshandelskammer hat uns geholfen, potenzielle Kunden zu identifizieren, Termine vor Ort auszumachen und ist mit uns zusammen sogar zu den Gesprächen gegangen.“

Außenwirtschaftsportal Hessen

Ob Start oder Ausbau internationaler Aktivitäten: Das Außenwirtschaftsportal Hessen bietet Mitgliedsunternehmen alles, was sie für den Erfolg auf globalen Märkten benötigen. Hierzu zählen: Zollvorschriften, rechtliche Rahmenbedingungen und Marktdaten, individuelle Beratung (Postleitzahl eingeben und direkt den passenden Ansprechpartner bei der regionalen IHK finden) sowie aktuelle Infos zu Themen wie Handelshemmnissen und Lieferkettenproblemen. Gerade für mittelständische Unternehmen eine wertvolle Unterstützung, um international wettbewerbsfähig zu bleiben. www.weltweit-erfolg.reich.de/hessen

nald Trump Anfang 2025 hat die nächste Krise mit dem US-Handelskrieg begonnen. Störungen in den Lieferketten sind mittlerweile eher die Regel denn die Ausnahme. Lieferungen dringend benötigter Produkte verzögern sich oder fallen ganz aus, Frachtraten steigen, Vorräte müssen angelegt und finanziert werden.

USA bleibt wichtiger Absatzmarkt

Das blieb nicht ohne Folgen für den Export, der immerhin mehr als die Hälfte zum Umsatz der hessischen Unternehmen beiträgt. Im Jahr 2024 exportierten Unternehmen aus Hessen Waren im Wert von 80 Milliarden Euro, knapp zwei Prozent weniger als im Jahr zuvor, bundesweit fiel das Minus mit etwa 1,7 Prozent etwas geringer aus. Wichtigste Absatzmärkte sind die USA, ge-

folgt von Frankreich, Polen, den Niederlanden und Italien. Mit zunehmenden Unsicherheiten und Handelsbarrieren müssen Industrie und Handel ihre Produktionsstätten, Beschaffungs- und Absatzwege diversifizieren.

Als Wachstumsmarkt, als politisch berechenbarer Partner und als logistischer Knotenpunkt rücken neue Wirtschaftsräume in den Fokus und werden Bestandteil des Risikomixes. Welche Regionen positionieren sich erfolgreich? Wie können deutsche Unternehmen profitieren? Wer unterstützt Mittelständler beim Knüpfen neuer Geschäftskontakte ins Ausland? Zu den großen Hoffnungsträgern zählt Indien. Mit Wachstumsraten von jährlich rund sieben Prozent liegt das bevölkerungsreichste Land der Erde unter den großen Wirtschaftsnationen klar vorn, verfügt über eine breite industrielle Basis, ein westlich orientiertes Rechtssystem, wettbewerbsfähige Löhne und eine reformwillige Regierung. Indien punktet zudem mit einem riesigen Absatzmarkt, einer jungen, konsumfreudigen Mittelschicht, lockt neue Industrieansiedlungen in dem noch produktivitätsschwachen Sektor mit Investitionsanreizen und pumpt Milliarden in eine modernere Infrastruktur.

Mercosur-Abkommen

Experten rechnen zudem damit, dass am Tag der Republik, am 26. Januar, das von der Wirtschaft schon lange erwartete Freihandelsabkommen mit der EU verkündet wird. Mehr als 2000 deutsche Unternehmen sind bereits vor Ort. Die besten Chancen räumt Jan Noether, seit August 2025 neuer Hauptgeschäftsführer der Indo German Chamber of Commerce, den Branchen IT und künstliche Intelligenz, chemische Erzeugnisse, Maschinen, Automobilzulieferer, Textilien und allen Aktivitäten im Bereich Nachhaltigkeit ein. Außerdem würden ausländische Unternehmen in Indien immer mehr Global Capability Center eröffnen, die von dort aus für

Israel-Konferenz „Restart Hope – Innovation and Investment“

Montag, 9. März, 9 bis 15 Uhr, IHK Frankfurt

Die Veranstaltungsreihe bringt innovative israelische Start-ups und führende israelische Unternehmen aus unterschiedlichen Hightech-Sektoren mit ausländischen Counterparts und potenziellen Investoren in ausgewählten Wirtschaftsmetropolen und Finanzzentren zusammen und stellt Investitionsmöglichkeiten vor. Themen der diesjährigen Konferenz sind Quantum Computing, Artificial Intelligence, Robotics, Blockchain, Fintech, Proptech, Agritech und Medtech. Die Teilnahme ist kostenfrei, eine vorherige Anmeldung ist erforderlich. Kontakt: Michael Fuhrmann, Telefon 069/21 97-1294, E-Mail m.fuhrmann@frankfurt-main.ihk.de. Infos und Anmeldung: www.restartileconomy.com

gion alle spanisch- und portugiesischsprachigen Länder Amerikas. „Lateinamerika ist wie eine Boutique. Es gibt für jedes Unternehmen einen passenden Markt, abhängig von Branche, Produkt und Kapitalstärke. Die zwei größten Märkte, Brasilien und Mexiko, sind für viele die spannendsten.“ Während man in Brasilien für Brasilien produziere, produziere man in Mexiko, dem Land mit den meisten Freihandelsabkommen, für die Welt.

AHKs unterstützen beim Markteintritt

Zu den Chancenmärkten zählt Baquero trotz politischer Instabilität auch Peru. Der Andenstaat punktet mit günstiger Energie sowie seinen logistischen Anbindungen dank mehrerer Häfen und einem guten, von der Frankfurter Fraport betriebenen Flughafen. Von der stärkeren Industrialisierung der gesamten Region

den globalen Markt in Forschung und Entwicklung aktiv sind.

Auf ein Freihandelsabkommen setzt auch Orlando Baquero. Seit acht Jahren leitet er den Lateinamerika Verein in Hamburg. Durch den Vertrag zwischen der EU und den südamerikanischen Staaten Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und bald auch Bolivien (Mercosur-Gruppe) entsteht nach 25-jährigen Verhandlungen die größte Handelszone der Welt mit mehr als 720 Millionen Menschen. Sie umfasst mehr als 31 Prozent der globalen Warenexporte. Geplant ist, Zölle und Handelsbarrieren zwischen der EU und den Mercosur-Staaten weitestgehend abzubauen. Die neue Freihandelszone soll zudem ein Zeichen gegen die protektionistische Zollpolitik von US-Präsident Donald Trump setzen.

druck durch günstige Agrarprodukte aus Südamerika befürchten.

Für Baquero überwiegen die Chancen. Seit dem Amtsantritt von Donald Trump blickten die deutschen Unternehmen wieder viel stärker nach Lateinamerika, beobachtet der Hauptgeschäftsführer. Anders als Südamerika umfasst die Re-

Interessante Märkte

Die EU-Kommission schätzt, dass das Abkommen die jährlichen Exporte nach Südamerika um bis zu 39 Prozent (49 Milliarden Euro) steigern kann – und damit mehr als 440.000 Arbeitsplätze in ganz Europa sichert. Besonders große Chancen werden für die Autoindustrie, den Maschinenbau und die Pharmabranche gesehen. Auf Autoimporte in die Mercosur-Länder wird beispielsweise derzeit ein Zoll in Höhe von 35 Prozent fällig. Bis zuletzt hatte es Widerstand in der EU gegeben, weil unter anderem die Landwirte einen enormen Preis-



Orlando Baquero, Hauptgeschäftsführer, Lateinamerika Verein: „In Lateinamerika gibt es für jedes Unternehmen einen passenden Markt, abhängig von Branche, Produkt und Kapitalstärke.“

Foto: Lateinamerika Verein

AUSGEWÄHLTE WACHSTUMSMÄRKTE

- Polen: Anteil am Hessenexport (2025): 5,9 Prozent (plus drei Prozent im Vergleich zu 2024)
- Österreich: Anteil am Hessenexport: 4,8 Prozent (plus 19 Prozent)
- Rumänien: Anteil am Hessenexport: 1,5 Prozent (plus 16 Prozent)
- Dänemark: Anteil am Hessenexport: 1,4 Prozent (plus 28 Prozent)
- Mexiko: Anteil am Hessenexport: 1,2 Prozent (plus 16,3 Prozent)
- Vereinigte Arabische Emirate: Anteil am Hessenexport: 0,7 Prozent (plus 14 Prozent)
- Bulgarien: Anteil am Hessenexport: 0,5 Prozent (plus 20,5 Prozent)

könnte neben Konzernen der deutsche Mittelstand mit seinen traditionell starken Branchen Pharma, Healthcare, erneuerbare Energien sowie Logistik profitieren. Die Vielfalt der 33 lateinamerikanischen Länder birgt jedoch auch Herausforderungen. Baquero rät deshalb vor einem Investment, sei es in Distribution oder Produktion, die Expertise der deutschen IHKs, des Lateinamerika Vereins sowie der AHKs vor Ort etwa bei der Standortwahl oder Firmengründung zu nutzen. Seine Erfahrung: „Praktisch allen Unternehmen, die wir kennen, und die mit einem langfristigen Gedanken gut vorbereitet nach Lateinamerika gegangen sind, geht es gut.“

Mehr Planungssicherheit

Das Freihandelsabkommen mit der Mercosur-Gruppe dürfte den Eintritt in diese Märkte erheblich erleichtern. In einer Welt wachsender Unsicherheit und geopolitischer Spannungen sollen diese bilateralen Verträge neue Märkte erschließen, Lieferketten stabilisieren und der exportorientierten deutschen Wirtschaft Planungssicherheit bieten. Zuletzt hatte die EU Ende September nach neun-jährigen Verhandlungen mit Indonesien ein Wirtschaftspartnerschafts- und Investitionsschutzabkommen vereinbart, um die Handels- und Investitionsbeziehungen deutlich zu vertiefen. Erfolgreiche Handelsabkommen bieten der Wirtschaft einen erheblichen Mehrwert. So

sei etwa seit Abschluss des Ceta-Freihandelsabkommens zwischen der EU und Kanada, das im Jahr 2022 ratifiziert wurde, der europäisch-kanadische Handel um mehr als 50 Prozent gestiegen, so die DIHK.

Wo international Chancen locken, weiß auch Olaf Hoffmann. Mit heute

7 500 Mitarbeitern bietet sein Ingenieur- und Beratungsunternehmen vor allem Planungs-, Beratungs- und Projektmanagementleistungen für komplexe Infrastruktur- und Bauprojekte an. Zu den Kunden der Frankfurter Dorsch Holding gehören private Investoren, Regierungen, öffentliche Institutionen und Entwicklungsbanken. Als Baudienstleister begleitet Dorsch unter anderem Mega-projekte in Saudi-Arabien, wo die Trinkwasser- und Abwasserinfrastruktur saniert beziehungsweise neu gebaut wird. In Qatar managt Dorsch die Erweiterung der Hauptstadt Doha, in Neu-Kairo betreiben die Frankfurter mit dem ägyptischen Staat die Infrastruktur.

Hub für Afrika

„Für den deutschen Mittelstand ist Ägypten eine hervorragende Investitionsoportunität als Hub nicht nur für die arabische Welt, sondern auch für Afrika“, so Hoffmann, dessen Unter-



Foto: Dorsch Global

Olaf Hoffmann, Chairman, Dorsch Holding: „Für den deutschen Mittelstand ist Ägypten eine hervorragende Investitionsoportunität als Hub nicht nur für die arabische Welt, sondern auch für Afrika.“

DREI FRAGEN AN



Victor Bautista, Direktor ProColombia, Frankfurt, über Marktperspektiven für deutsche Unternehmen in Lateinamerika, insbesondere Kolumbien, und wie der Markteintritt für Neueinsteiger gelingen kann

Herr Bautista, nutzen deutsche Unternehmen aktuell alle Chancen in Lateinamerika?

Seit 2023 sehen wir steigende Investitionen deutscher Unternehmen in Lateinamerika. Deutschland ist das europäische Land, das im Jahr 2025 die meisten Greenfield-Investitionsprojekte in Lateinamerika durchgeführt hat. Wir sind aber überzeugt, dass das Potenzial noch nicht ausgeschöpft ist, zumal Freihandelsabkommen wie das seit 2013 bestehende Abkommen

zwischen der EU und Kolumbien den Handel sehr erleichtern.

Wie unterstützt ProColombia beim Markteintritt?

Wir unterstützen Unternehmen mit maßgeschneiderten Infos, die sie benötigen, um zu entscheiden, ob sie unseren Markt in ihre Strategie einbeziehen möchten. Dann helfen wir mit personalisierten Besuchen bei der Entwicklung der Projekte. Wir kooperieren dabei eng mit der AHK Kolumbien.

In welchen Branchen sehen Sie für Neueinsteiger besonders gute Chancen?

Derzeit besteht besonderes Interesse an erneuerbaren Energien, Komponenten und Werften. Kolumbien gehört laut OECD 2025 zu den zehn wachstumsstärksten Märkten.

Die Fragen stellte Monika Goldbach, IHK Frankfurt.



Professionelle Serviceleistungen auf höchstem Niveau.

VON POLL IMMOBILIEN – Ihr renommiertes, traditionsbewusstes Frankfurter Maklerunternehmen. Im Rhein-Main-Gebiet sind wir als Marktführer für Premiumimmobilien mit rund 40 Partner-Shops und über 200 qualifizierten Immobilienprofis für Sie da.

Unsere Kompetenz für Ihr Immobilienanliegen.



von Poll Immobilien GmbH | Zentrale Frankfurt
Feldbergstraße 35 | 60323 Frankfurt am Main
T.: 069 – 26 91 570 | info@von-poll.com

www.von-poll.com

nehmen mit 3000 Beschäftigten größter deutscher Arbeitgeber vor Ort ist. Die Lohn- und Produktionskosten seien sehr gering, das Bildungsniveau in den Städten aber sehr hoch. „Es gibt wenige Planungsbüros in Deutschland, die auf dem hohen technologischen Niveau arbeiten wie wir in Ägypten.“ Auch die Golfstaaten seien ein Standort für Hubs, um zum Beispiel von Qatar die ostafrikanische Küste zu bearbeiten oder in den Vereinigten Arabischen Emiraten einen KI-Hub zu bauen: „Im Bereich KI sind die Golfstaaten sicher Deutschland voraus.“

Mut gehört dazu

Für den Start in Afrika empfiehlt Hoffmann einen Blick auf die sogenannten Compact-Länder in Westafrika, die sich durch überdurchschnittliches Wirtschaftswachstum und Offenheit für Handel auszeichnen: Benin, Burkina Faso, Elfenbeinküste, Ghana, Guinea, Senegal, Togo und die Demokratische Republik Kongo. Als Teil des „Compact with Africa“-Programms der G20-Staaten erhalten Unternehmen durch verbesserte Investitionsbedingungen, Risikominimierung

und bessere Vernetzung in diesen Ländern Vorteile, indem staatliche Förderung mit privaten Investitionen in Infrastruktur und Wertschöpfung verbunden wird. Das soll zu mehr Geschäftschancen, nachhaltiger Entwicklung und dem Zugang zu neuen Märkten führen, etwa bei Energie und Rohstoffen.

Mut gehört allemal dazu, wenn ein Mittelständler in wenig bekannte Länder geht. Marck Wengrzik, CEO der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft, lenkt den Blick nach Kasachstan. Der größte Binnenstaat der Welt rückt seit den gegen Russland verhängten Sanktionen immer stärker in den Fokus der deutschen Wirtschaft. Das rohstoffreiche Land wuchs im vergangenen Jahr um erwartet real 5,8 Prozent, für 2026 sagen Experten 4,8 Prozent voraus. Neben der Ölförderung treiben ein robuster Privatkonsum und Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur sowie Wohnraum das Wachstum.

„Wie auch das benachbarte Usbekistan haben beide Staaten aber längst nicht mehr nur ein Interesse am Export,

Korea-Büro in der IHK Frankfurt

Seit Frühjahr 2024 unterhält die Korean Chamber of Commerce and Industry (KCCI) eine offizielle Vertretung für Deutschland im Gebäude der IHK Frankfurt. Im IHK-Bezirk sind mehr als 620 koreanische Unternehmen gemeldet. Die Metropolregion FrankfurtRheinMain gilt als Zentrum der koreanischen Community in Europa. Im IHK-Bezirk Frankfurt lebten Ende 2023 rund 8 100 Koreaner. Kontakt: Jeonghwa Chu, Representative of KCCI in Germany, c/o IHK Frankfurt, E-Mail jhchu@korcham.net

sondern wünschen sich verstärkt lokale Produktion“, sagt Wengrzik. Gute Bedingungen gebe es für großflächige Wind- und Solarparks, ebenso locke ein wachsender Markt für Umwelttechnik (Wasser, Recycling). Zu den Risiken gehört die steigende Inflation, die unter anderem auch eine Folge des niedrigen Ölpreises und der damit einhergehenden Abwertung der kasachischen Wäh-

DREI FRAGEN AN



Michael Harms, Geschäftsführer des Ost-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft, Berlin, über Herausforderungen und Erfolgsfaktoren in interessanten Wachstumsregionen

Herr Harms, welche Chancenmärkte sind gerade besonders spannend?

In einem herausfordernden geopolitischen Umfeld sind das östliche Europa und Zentralasien insgesamt strategisch wichtige Wachstumsregionen für die deutsche Wirtschaft: Sie bieten ein innovationsfreundliches Umfeld, hohe Wachstumsraten, Rohstoffe für die Energiewende, Potenzial für erneuerbare Energien und gut ausgebildete Fachkräfte.

Was müssen Unternehmen mitbringen, um dort erfolgreich zu sein?

Generell gilt es, die Augen offen zu halten. Wichtige Erfolgsfaktoren sind Marktgespür, gute Produkte und Kundenorientierung. Die Konkurrenz, etwa aus China und den USA, schläft nicht.

Wie hilft der Ost-Ausschuss dabei?

Der Krieg in der Ukraine und die geopolitischen Verschiebungen verändern die wirtschaftliche Statik in Mittel-

und Osteuropa sowie Zentralasien. Gewichte verschieben sich, neue Transportwege wie der Mittlere Korridor werden wichtig, alternative Investitionsstandorte, Energie- und Rohstoffpartner rücken in den Blickpunkt. Bei der Um- und Neuorientierung stehen wir als Verband den Unternehmen zur Seite.

Die Fragen stellte Paul Schmitz, IHK Frankfurt.



Marck Wengrzik, CEO, AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft: „Wie auch das benachbarte Usbekistan hat Kasachstan längst nicht mehr nur ein Interesse am Export, sondern wünscht sich verstärkt lokale Produktion.“

rung Tenge ist. Laut Wengrzik hat die AKA, die in knapp 70 Ländern aktiv ist, bereits zahlreiche Projekte in Kasachstan und Usbekistan finanziert und dabei gute Erfahrungen mit der Zahlungsmoral gemacht.

Chancen für den Mittelstand

Auch die Messe Frankfurt wagte sich auf unbekanntes Terrain, arbeitete zunächst mit einem lokalen Partner und gründete im Herbst 2025 eine Tochtergesellschaft in Saudi-Arabien, um in der schnell wachsenden Messebranche Flagge zu zeigen. 2026 wird sie unter anderem mit dem Verband Dechema die Achema Middle East (unter anderem Chemie, Pharma) in Riad veranstalten. Weitere große Events sorgen für Dynamik. 2030 findet die Expo in Riad statt, 2034 folgt die Fußball-Weltmeisterschaft. „Um unabhängiger vom Öl zu werden, diversifiziert das Land und investiert stark in die Infrastruktur. In den

Bereichen erneuerbare Energien, Maschinen- und Anlagenbau, Wohnungsbau sowie Industriegüter ergeben sich gute Chancen für deutsche Mittelständler“, sagt Joachim Arnold, CEO beim Beratungsunternehmen OCO Global in Frankfurt. Da die Qualitätsansprüche sehr hoch seien, hätten deutsche Anbieter eine gute Ausgangsposition. An Herausforderungen mangelt es allerdings auch nicht.

Ohne Vernetzung geht's nicht

„Die Komplexität wird oft unterschätzt. Deshalb muss man vor Ort sehr gut vernetzt sein, auch mit einem lokalen Management, das die Gepflogenheiten des Landes kennt“, rät der Manager. Staatliche Regulierungen seien nicht leicht zu verstehen, Termine mit Geschäftspartnern kämen manchmal nur ad hoc zustande, das Gestalten von Verträgen brauche Zeit. „Und der Kampf um Kunden ist bereits sehr hart.“ Ein Vorteil sei es, wenn man vor Ort ein Regional Headquarter gründe, das übergeordnete Funktionen für die gesamte Region übernehme. „So kommen Unternehmen leichter an Aufträge und werden über ein Konto vor Ort auch schneller bezahlt.“ Laut OCO-Analyse haben sich die Investitionen deutscher Unternehmen in die Golfregion in den vergangenen vier Jahren auf rund 70 Projekte (2025) bereits mehr als verdoppelt.

Wie wichtig die Zusammenarbeit mit lokalen Partnern ist, hat Isabel Hahn in Indien erfahren. Als ihr Unternehmen Vitruv für das renommierte Bihar-Museum im Bundesstaat Patna lieferte, sorgte eine Kooperation für beschleunigte Abläufe, vor allem bei der Verzollung der Waren und beim Erhalt der Bezahlung. Schon vor ihrem Start in Indien hatte sich die Gesellschafterin von Glasbau Hahn an die Indo German Chamber of Commerce sowie die Deutsche Botschaft in New Delhi gewendet. Auch in Saudi-Arabien unterstützte sie die AHK.

Außenwirtschaftstag Hessen

Donnerstag, 11. Juni, ganztägig, IHK Frankfurt

Der 8. Außenwirtschaftstag Hessen richtet sich an international aktive Unternehmen, die ihre Auslandsgeschäfte gezielt ausbauen und neue Märkte erschließen möchten. Beim Außenwirtschaftstag stehen die individuelle Beratung und der Austausch im Zentrum. Rund 50 Marktexperten aus dem Netzwerk der Deutschen Auslandshandelskammern und ein Dutzend Fachaussteller stehen für Einzelberatungen zur Verfügung, die Termine werden vorab vereinbart. Parallel gibt es spannende Vorträge und Workshops zu interessanten Märkten und Themen. Weitere Infos und Terminreservierung: www.aussenwirtschaftstag-hessen.de



Joachim Arnold, CEO, OCO Global: „Die Komplexität wird oft unterschätzt. Deshalb muss man vor Ort sehr gut vernetzt sein, auch mit einem lokalen Management, das die Gepflogenheiten des Landes kennt.“

„Die Kammer hat uns geholfen, potenzielle Kunden zu identifizieren, Termine vor Ort auszumachen und ist mit uns zusammen sogar zu den Gesprächen gegangen“, sagt Hahn. Es sei ein enormer Vorteil, dass die Experten vor Ort Kunden, Strukturen und Gepflogenheiten kennen würden.

Expertenwissen nutzen

Zudem geben die AHK-Experten ihr Fachwissen in Branchenguides weiter, etwa zur Region Lateinamerika und Karibik, indem sie detailliert die Geschäfts-

chancen beleuchten. Weitere Anlaufstellen sind neben der IHK Frankfurt beispielsweise auch Germany Trade and Invest, Unternehmensbeziehungsweise Fachverbände oder auch die AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft, eines der führenden Finanzinstitute für internationale Export- und Handelsfinanzierungen. In enger Zusammenarbeit mit Euler Hermes und europäischen Exportkreditagenturen unterstützt sie ihre Kunden beim Eintritt in internationale Märkte sowie beim Auf- und Ausbau lokaler Netzwerke und Projekte. Zu den 17 Gesellschaftern gehören unter anderem Deut-

sche Bank, Commerzbank und die Landesbank Hessen-Thüringen.

Investitionsgarantien

AKA-CEO Wengrzik rät Mittelständlern insbesondere in Ländern mit unsicheren politischen Rahmenbedingungen, auch Investitionsgarantien des Bundes in Anspruch zu nehmen. Diese Investitionsgarantien sollen deutsche Unternehmen vor politischen Risiken wie Enteignung, Krieg oder Transferbeschränkungen bei ihren Direktinvestitionen in risikoreichen Auslandsmärkten schützen, indem der Bund im Schadensfall entschädigt und präventiv politische Flankierung bietet. „In der Ukraine gab es zum Beispiel den Fall, dass ein Werk eines deutschen Unternehmens während des Krieges zerstört worden ist. Der Eigentümer wurde von der Bundesrepublik Deutschland entschädigt“, so Wengrzik.

Als einer von weltweit wenigen großen Vitrinenanbietern muss sich Isabel Hahn eigentlich keine Sorgen um Wachstum machen. Der Erfolg ist trotzdem kein Selbstläufer. Die ständige Suche nach neuen Chancenmärkten gehört für die Gesellschafterin inzwischen genauso zum Alltag wie das Abarbeiten bestehender Aufträge.



DIE AUTORIN



Eli Hamacher

Freie Journalistin, Berlin

eh@elihamacher.de

Zollvorteile nutzen



Über das von der EU-Kommission bereitgestellte interaktive Tool „Rosa“ bietet die Access2Markets-Datenbank Exporteuren eine Online-Selbstprüfung der Ursprungsregeln an. Rosa zeigt eine Schritt-für-Schritt-Prüfung der Ursprungsregeln, klare Ja- oder Nein-Ergebnisse zur Präferenzfähigkeit

sowie Hinweise zu Lieferantenerklärungen und Nachweisen, außerdem erhält der User einen dokumentierbaren Prüfbericht. Exporteure können somit schnell, verständlich und rechtsicher entscheiden, ob sie Zollvorteile nutzen können.

EU-Mercosur-Abkommen

- Mit dem EU-Mercosur-Abkommen kann eine der größten Freihandelszonen weltweit entstehen – mit rund 800 Millionen Einwohnern. Nach über 25 Jahren Verhandlungen wurde das Abkommen am 17. Juni in Asunción, Paraguay, feierlich unterzeichnet. Der Ratifizierungsprozess wird mehrere Jahre dauern.
- Die EU und der Mercosur haben sich daher auf die provisorische Anwendung eines Interims-Handelsabkommens geeinigt. Dieses kann in Kraft treten, wenn es vom Rat mit qualifizierter Mehrheit unterzeichnet und abgeschlossen wurde, nachdem das Europäische Parlament seine Zustimmung erteilt hat.
- Am 21. Januar haben sich im EU-Parlament zuletzt die Gegner des Abkommens durchgesetzt mit ihrer Forderung, das Interimsabkommen durch den Europäischen Gerichtshof prüfen zu lassen.
- Das Abkommen zielt mittelfristig auch auf den Abbau technischer Handelshemmnisse, etwa durch die Vermeidung doppelter Zertifizierungen. EU-Unternehmen sollen zudem weitgehend gleichberechtigten Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen in den Mercosur-Staaten erhalten. Diese Prozesse beginnen können allerdings erst nach der Ratifizierung des Abkommens erfolgen.
- Für die europäische Industrie bedeutet das Abkommen einen besseren Zugang zu den südamerikanischen Märkten. Besonders profitieren werden Branchen mit bislang hohen Zöllen bei der Einfuhr in den Mercosur, darunter Kraftfahrzeuge, Kfz-Teile, Maschinen, Chemie, Pharma sowie Bekleidung und Schuhe.

Steckbrief Mercosur

- Vollmitglieder: Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay
- Bevölkerung: etwa 295 Millionen (EU: 450 Millionen)
- Fläche: rund 14,9 Millionen Quadratkilometer und somit mehr als dreieinhalbmal so groß wie die EU

Außenhandel Hessen

- Die hessischen Exporte in die Mercosur-Staaten beliefen sich im Jahr 2025 auf circa 1,2 Milliarden Euro.
- Die hessischen Importe aus den Mercosur-Staaten beliefen sich im Jahr 2025 auf circa 460 Millionen Euro.

Weitere Infos und praktische Tipps zum Thema finden Sie auf unserer Homepage: www.frankfurt-mein.ihk.de/mercotur

IMMOBILIE DES MONATS

**Leben
wo der Wein Geschichte schrieb**
Johannisberg im Rheingau
Objekt ID: 1705
Kaufpreis: 5.860.000,- Euro



ca. 1.912 m² ca. 1.177 m² 17 7 3 3+
Energieausweis nicht erforderlich. Denkmalschutzobjekt.

Haben wir Ihr Interesse für diese einzigartige Immobilie geweckt?

Dann rufen Sie einfach Jennifer Peters in unserem Frankfurter Büro unter 069 - 23 80 79 30 an oder schreiben Sie uns eine Email an jennifer.peters@ppsir.de.

Peters & Peters | Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

Sie möchten Ihre Immobilie zeitnah verkaufen und u. a. hier bewerben?

Dann rufen Sie einfach Olivier Peters in unserem Frankfurter Büro unter 069 - 23 80 79 30 an oder schreiben Sie uns eine Email an olivier.peters@ppsir.de.



Wir freuen uns auf Sie!



MEHRFACH AUSGEZEICHNETER SERVICE



CAPITAL
FOCUS
DIE WELT



SOOTHEY'S INTERNATIONAL REALTY
1.100 BÜROS 26.100 MAKLER 84 LÄNDER

Danziger Straße 50 a
65191 Wiesbaden
0611 - 89 05 92 10

Arndtstraße 24
60325 Frankfurt
069 - 23 80 79 30

Louisenstraße 84
61348 Bad Homburg
06172 - 94 49 153

peters-sothebysrealty.com

In der Region verwurzelt

Ursprünglich aus der Entwicklungszusammenarbeit hervorgegangen, bietet Gopa heute weltweit ingenieurtechnische, ausbildungsorientierte und auf Capacity Building ausgerichtete Projektberatung an.

Foto: Stefan Krusch



„Wir setzen Politik in Projekte um“, beschreibt Dr. Martin Güldner, Geschäftsführer, das Selbstverständnis der von ihm geleiteten Gesellschaft für Organisation, Planung und Ausbildung, kurz Gopa. Mit über 1200 Mitarbeitern ist das Unternehmen für staatliche Akteure, öffentliche Institutionen und Versorgungsbetriebe in mehr als 120 Ländern tätig. Themen und Länderschwerpunkte orientieren sich an der internationalen politischen Agenda. Stand früher Armutsbekämpfung im Fokus, folgten die Sustainable Development Goals (SDGs). Heute stehen Wirtschaftsentwicklung, Handel und Energietransformation im Mittelpunkt – auch bei Wiederaufbauprojekten in Krisen- oder Kriegsregionen wie Syrien, Libyen oder der Ukraine.

Europäischer Marktführer

Die tiefgreifende Branchenexpertise von Gopa basiert auf einer langen Geschichte: Das Unternehmen entstand 1965 als Spin-off des Frankfurter Battelle-Instituts. Die Gründung fiel in eine Zeit, als die Bundesrepublik Deutschland begann, entwicklungspolitisch auf der Weltbühne aktiv zu werden. Entwicklungszusammenarbeit war immer ein Arbeitsfeld mit unterschiedlichen Interessen – von Export- und Handelspolitik über Friedenssicherung bis zu Migration und Sicherheit. Heute greifen diese Bereiche zunehmend ineinander, und die Gopa hat ihr Sektorprofil stetig erweitert.

Organisch gewachsen und durch Zukäufe spezialisierter Beratungsgesellschaft

Dr. Martin Güldner, Geschäftsführer, Gopa: „Wir setzen Politik in Projekte um.“

ten ist die Gopa heute europäischer und deutscher Marktführer in ihrem Segment. Das Unternehmen bündelt Fachwissen aus den Sektoren Energie und Infrastruktur, Klimaschutz und Landwirtschaft, Beschäftigungsförderung und wirtschaftliche Entwicklung sowie guter Regierungsführung und Antikorruptionsinitiativen. Besonders wichtig ist das Geschäft mit der Europäischen Kommission und ihren Agenturen: „Knapp die Hälfte unseres Jahresumsatzes 2024 haben wir mit Aufträgen der Europäischen Kommission oder anderer EU-Institutionen erwirtschaftet“, so Güldner.

Vielfältige neue Herausforderungen

Die Verschiebung der Schwerpunkte bringt neue Herausforderungen mit sich. Die enge Anbindung an politische Willensbildungsprozesse birgt Risiken: So verlor Gopa durch ein Dekret der neuen US-Administration über Nacht einen wichtigen Markt. Seit 2004 war die Gopa auch für amerikanische Entwicklungsinstitutionen tätig und hatte eigens ein Unternehmen in Washington gegründet. „Es war ein disruptiver und nicht vorhersehbarer Prozess“, sagt Güldner. Ein weiterer Gamechanger sei der rasante technologische Wandel, besonders die fortschreitende Digitalisierung, das Datenmanagement und die Integration künstlicher Intelligenz in die Unternehmensprozesse.

Der Wiederaufbau der Ukraine ist ein zentraler Schwerpunkt für die kommenden Jahre. „Wir wissen nicht, wann der Krieg endet, aber wir dürfen mit unserer Unterstützung für den Wiederaufbau und die EU-Integration nicht bis dahin warten“, betont Güldner. Deshalb wurde in Kiew eine Tochtergesellschaft gegründet; das laufende Projektvolumen beträgt bereits rund 25 Millionen Euro, weitere Angebote liegen vor. Immer mehr ukrainische Mitarbeiter sowie Experten werden eingestellt. Nachhaltige rechtliche und legale Strukturen, Steuer-Compliance und Integritätsmanagement sind für die Arbeit in fragilen Umfeldern unerlässlich. Güldner besuchte bei seiner Reise auch die dortige AHK, die einen wichtigen Beitrag zur Stabilisierung und zur Förderung deutscher Investitionen leistet.

Bedeutende Schlüsselländer

Der Blick in die Zukunft zeigt: Deutschland muss neue Auslandsmärkte erschließen, um seine Exportfähigkeit zu erhalten. Regionen wie Zentralasien, Usbekistan, die Ukraine oder Schlüsselländer in Afrika gewinnen an Bedeutung, da traditionelle Märkte wie die USA oder Europa teils wegbrechen. Güldner fordert von der Politik schnelle Maßnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen, etwa neue Handels- und Doppelbesteuerungsabkommen. Auch die „verfasste“ Wirtschaft – Verbände, IHKs und AHKs – könne einen wichtigen Beitrag leisten. Güldner ist überzeugt: „Beratungsunternehmen wie Gopa, die global aufgestellt sind und Erfahrung in neuen Märkten haben, werden weiter an Bedeutung gewinnen, da Mischfinanzierungen aus privaten und öffentlichen Mitteln für Infrastrukturprojekte wichtiger werden.“



KONTAKT

Gopa Consulting Group

c/o Gopa
Hindenburgring 18
61348 Bad Homburg
E-Mail info@gopa.eu
www.gopa.eu



DER AUTOR



Paul Schmitz

Referent, International, IHK Frankfurt
p.schmitz@frankfurt-main.ihk.de



**Ihr Komplett-Entsorger
für die Region Rhein-Main**

**Der flexible
Containerdienst**



- Container-Vielfalt 1-40 m³
- Gewerbeabfall-Entsorgung
- Wertstoff-Recycling



www.mulddienst-west.de

Konsumfreudige Mittelschicht

Rund 37,6 Milliarden Euro setzte Lufthansa in 2024 um, damit lag der Umsatz noch über dem bisherigen Spitzenumsatz im Vor-Corona-Jahr 2019. Längst ist der Konzern auch in Indien präsent und profitiert von einem aufstrebenden, hoch innovativen Chancenmarkt.

Foto: Eli Hamacher



Kevin Markette, Senior Director, Regional Sales South Asia, Lufthansa Group: „Die Erweiterung der bestehenden Infrastruktur wird sich voraussichtlich bereits kurzfristig positiv auf die Region auswirken.“

Wer Kevin Markette, Senior Director, Regional Sales South Asia, der Lufthansa Group in New Delhi treffen möchte, muss sich durchfragen. „Novotel Pullman Hotel, 2nd Floor Commercial Block, Delhi Aerocity“, lautet die etwas ungewöhnliche Adresse nahe beim internationalen Airport Indira Gandhi. Mit einer kleinen Mannschaft steuert der Manager in einem Geschäftskomplex hinter dem Fünf-Sterne-Hotel seit Juli 2025 das Passagiergeschäft in Südasien. Ein Job, um den ihn viele in der Branche beneiden dürften. Für die Lufthansa-Gruppe ist das Land, das sich laut Times of India zum fünftgrößten Luftfahrtmarkt der Welt entwickelt und 2024 241 Millionen Fluggäste abgefertigt hat, bereits

einer der wichtigsten Märkte und der zweitgrößte Interkontinentalmarkt hinter den USA.

Digitalaffines Schwellenland

Damit es in dem wachstumsstarken Schwellenland künftig noch stärker aufwärtsgeht, gibt die Regierung unter Premier Narendra Modi allein 2025/26 129 Milliarden US-Dollar unter anderem für moderne Flughäfen aus, etwa in Noida bei Delhi und in Navi Mumbai. Gleichzeitig erleichtert das digitalaffine Indien die Einreise. Im Oktober etwa wurde eine elektronische Ankunfts-karte für Ausländer in Indien eingeführt. Sie ersetzt die früher übliche Landekarte aus Papier

und soll die Einwanderungskontrolle beschleunigen.

Zu den Wachstumstreibern im Passagiergeschäft gehören die konsumfreudige Mittelklasse in Indien, die immer häufiger ins Ausland reist, sowie die internationalen Unternehmen, unter anderem mit ihren großen Global Capability Centers, die als Offshore-Service-Einheiten in Indien Unternehmensfunktionen wie Finanzen, Personalwesen, Buchhaltung, Compliance, Vertriebsunterstützung oder auch Software- und Produktentwicklung übernehmen.

Reisekomfort kommt gut an

„Jetzt geht es darum, unsere Position weiter zu stärken, indem wir unsere Flugkapazität von Lufthansa und Swiss in die fünf Metropolen New Delhi, Mumbai, Hyderabad, Chennai und Bengaluru weiterhin an der steigenden Nachfrage anpassen und somit wachsen können“, sagt Markette. Zudem wolle Lufthansa größere Flugzeuge wie den A380 fliegen und auf immer mehr Strecken Flugzeugtypen mit den neuen komfortableren Allegris-Sitzen einsetzen. Denn Komfort kommt auch bei den eigentlich sehr preisbewussten Indern gut an. So ist die Business-Class selbst bei Touristen von und nach Indien stark gefragt. Schließlich wolle man die Codeshare-Partnerschaft mit Lufthansas Kooperationspartner, der Air India Group, ausbauen, um das Streckennetz zu erweitern und die Flüge noch besser auszulasten.

Foto: Picture Alliance / AA, ABACA



Indira Gandhi International Airport in New Delhi.

Wachstum bringt der Lufthansa-Gruppe, der mittlerweile größten europäischen Airline-Gruppe in Indien, nicht nur das Passagiergeschäft. Auch die Nachfrage nach Luftfrachtkapazitäten aus Indien steigt kontinuierlich mit einer jährlichen Wachstumsrate von zehn bis 15 Prozent. Für Lufthansa Cargo, unter den Top-Ten-Anbietern in der Region, gehören zu den wichtigsten Warenssegmenten: Pharmazeutika, Maschinenbauprodukte, Komponenten, Schmiedeteile, Automobilindustrie, Smartphones und Technologie, Kleidung sowie Obst und Gemüse.

„Die Erweiterung der bestehenden Infrastruktur, etwa die neuen Flughäfen in Noida bei Delhi und Navi Mumbai, wird sich voraussichtlich bereits kurzfristig positiv auf die Region auswirken“, sagt Shankar Iyer, Head of Sales and Handling South Asia, Lufthansa Cargo.

KI in der Luftfahrtbranche

Neben Passage und Fracht betreibt Lufthansa im südindischen Bengaluru mit gut 500 Beschäftigten einen großen Standort für Wartung und Instandhaltung von Flugzeugen, nicht nur für die eigene Flotte, sondern zum Beispiel auch für Maschinen von Air India. In Bengaluru, dem Silicon Valley Indiens, eröffnete Lufthansa Systems

Anfang 2025 zudem ein Global Capability Center (GCC), um innovative Technologien wie künstliche Intelligenz in der Luftfahrt voranzutreiben und damit den Flugbetrieb zu optimieren. Im GCC arbeitet Lufthansa mit Infosys, einem der größten IT-Unternehmen Indiens, zusammen. Vom Wachstum im Passagier- und Cargogeschäft sowie der Entwicklung neuer Technologien profitiert letztlich auch Frankfurt, Lufthansas größtes Drehkreuz, Hauptsitz von Vorstand und Management sowie Heimat der Frachtsparte.

Freihandelsabkommen mit der EU

Für Lufthansa-Manager Markette könnte das neue Jahr gleich gut beginnen. Experten rechnen damit, dass am Tag der Republik, am 26. Januar, das lange erwartete und von der Wirtschaft heiß-ersehnte Freihandelsabkommen mit der EU verkündet wird. EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen hat ihr Kommen zugesagt. „Ein Abkommen würde die Wirtschaftsbeziehungen stärken und damit würden viel mehr Kunden zwischen Indien und der EU reisen“, ist Markette überzeugt. Zum 1. Juli soll zudem die Ticketsteuer im Luftverkehr sinken. Mit 350 Millionen Euro will Bundeskanzler Friedrich Merz die Luftverkehrsbranche in Deutschland entlasten.



IHK ONLINE

Weitere Infos und Kontakt zur Deutsch-Indischen Industrie- und Handelskammer / AHK Indien online unter

<https://indien.ahk.de>



DIE AUTORIN



Eli Hamacher

Freie Journalistin, Berlin
eh@eliamacher.de

Ein Innovations-Hotspot

Die Einführung des Euro in Bulgarien wird die Integration des Landes in den europäischen Binnenmarkt weiter vertiefen, den Handel erleichtern und das Vertrauen internationaler Investoren stärken.

Am 1. Januar hat Bulgarien als 21. Mitgliedsstaat der Eurozone den Euro als offizielles Zahlungsmittel eingeführt. Seit 1997 war der bulgarische Lev erst an die D-Mark und dann an den Euro gekoppelt, sodass der Wechselkurs insbesondere den Deutschen wohlbekannt ist: Ein Euro entsprach 1,95583 Lev. Neben dem stabilen Wechselkurs erfüllt Bulgarien alle Konvergenzkriterien wie die Preisstabilität und solide öffentliche Finanzen – das bestätigen die Europäische Zentralbank und die EU-Kommission. Und auch die wirtschaftlichen Prognosen für Bulgarien sind vielversprechend: So wurde 2025 mit einem BIP-Wachstum von zwei Prozent und für 2026 mit 2,1 Prozent gerechnet.

Historischer Wendepunkt

Dieser Schritt bedeutet weit mehr als eine Währungsumstellung. Er markiert

einen historischen Wendepunkt für die wirtschaftliche Zukunft des Landes. Gleichzeitig fungiert er als Impulsgeber für Innovation und nachhaltiges Wachstum. „Die Einführung des Euro schafft Investitionssicherheit, reduziert Transaktionskosten und stärkt die internationale Wettbewerbsfähigkeit bulgarischer Unternehmen“, betont Sonja Miekley, Hauptgeschäftsführerin der AHK Bulgarien. Bulgarien hat sich in den vergangenen Jahren zu einem Innovations-Hotspot in Südosteuropa entwickelt. Die Großstädte Sofia, Plovdiv und Varna gelten als Zentren für digitale Transformation und technologische Entwicklung.

Besonders sichtbar wird dies am Insait-Institut, dem ersten Forschungszentrum für künstliche Intelligenz und Computerwissenschaften in Osteuropa mit Weltklasse-Standards. Gegründet mit Unterstützung von Google, Amazon und der bulgarischen Regierung, entwickelt Insait Spitzentechnologien wie BgGPT, das erste große Sprachmodell für Bulgarisch. Es wird bereits von öffentlichen Institutionen wie der Steuerbehörde eingesetzt. Mit der KI-Gigafactory Brain wird dieser Trend noch verstärkt. Im März vergangenen Jahres hat die Europäische Union grünes Licht für das 90-Millionen-Euro-Projekt gegeben.

Start-ups setzen Zeichen

Auch junge Start-ups setzen wichtige Impulse. Alotcloud kombiniert beispielsweise künstliche Intelligenz mit Internet-of-things (IoT)-Technologien zur Opti-

mierung von Energieverbrauch und Ressourcenmanagement – ein Beitrag zur grünen Transformation. Costimize hilft Unternehmen, ihre Cloud-Kosten effizient zu verwalten und Finops-Prozesse zu digitalisieren. Mit über 4,5 Millionen Euro Finanzierung zeigt das Startup, wie technologische Lösungen wirtschaftliche Effizienz steigern können. Diese Beispiele zeigen, wie technologische Innovation und wirtschaftliche Integration in Bulgarien Hand in Hand gehen.



IHK ONLINE

Weitere Infos zur Deutsch-Bulgarischen Industrie- und Handelskammer/AHK Bulgarien online unter

<https://bulgarien.ahk.de>



KONTAKT

Deutsch-Bulgarische Industrie- und Handelskammer

AHK Bulgarien
Interpred – WTC Sofia
Gebäude A, Etage 3
Dragan Tsankov Blvd. 36
1040 Sofia
Telefon 0035928163010
E-Mail info@ahk.bg



DIE AUTORIN



Manuela Anastasova

Leiterin Unternehmenskommunikation,
AHK Bulgarien, Sofia
info@ahk.bg

Handelsbeziehungen ausbauen

Das neue Freihandelsabkommen der Europäischen Union mit Indonesien bietet auch kleinen und mittelständischen deutschen Unternehmen die Chance, eine interessante Wachstumsregion stärker in den Blick zu nehmen.

280 Millionen Einwohner, 17000 Inseln und schon bald eine der zehn größten Volkswirtschaften: Indonesien ist ein Riese, den viele deutsche Unternehmen als Investitionsstandort dennoch scheuen. Dies liegt auch an der protektionistischen Wirtschaftspolitik des südostasiatischen Inselstaates. Mit einem Freihandelsabkommen sowie einem neuen Investitionsschutzabkommen wollen die EU und Indonesien ihre Wirtschaftsbeziehungen nun aber intensivieren.

Erleichterter Marktzugang

Nach fast zehnjährigen Verhandlungen haben sich beide Seiten im September auf das Freihandelsabkommen Ceta (Comprehensive Economic Partnership Agreement) geeinigt, wodurch eine Freihandelszone mit 700 Millionen Menschen entsteht. 98 Prozent der Zölle sol-

len schrittweise abgebaut werden. Von dem erleichterten Marktzugang profitieren Branchen wie Landwirtschaft, Automobil- und Pharmaindustrie ebenso wie der Dienstleistungssektor.

Gleichzeitig dient das Abkommen der Sicherung stabiler Lieferketten und kritischer Rohstoffe wie Nickel und Kobalt, die unverzichtbar für die europäische Energiewende sind. Nichtregierungsorganisationen befürchten zwar negative Auswirkungen auf Indonesiens Natur und die indigene Bevölkerung, etwa durch eine Ausweitung von Bergbau und Palmöl-Anbau. Die EU verweist aber auf die umfangreichen Bestimmungen zu Nachhaltigkeit, Arbeits- und Umweltschutz, die im Ceta enthalten sind. Vor Inkrafttreten müssen der Rat der EU-Mitgliedsstaaten und das Europaparlament dem Abkommen noch zustimmen, und Indonesien muss es ratifizieren.

Deutsche Mittelständler können in Indonesien mit hochwertiger Technologie punkten, da eine wertschöpfungsstarke verarbeitende Industrie wenig entwickelt ist, aber zunehmend gefördert wird. Für interessierte Unternehmen lohnt es sich, die Entwicklungen aufmerksam zu verfolgen, eigene Marktpotenziale zu prüfen und frühzeitig Kontakte zu Vertriebs-, Service- oder Finanzierungspartnern in der Region aufzubauen – unterstützt durch die Informations- und Beratungsangebote der IHK sowie der Deutsch-Indonesischen Auslandshandelskammer in Jakarta.

Weitere Infos

-  Das Außenwirtschaftsportal Hessen bietet eine Übersicht der verschiedenen Arten von Handelsabkommen und der zahlreichen Verhandlungsphasen.
-  Beim Eintritt in neue Märkte unterstützen neben den IHKs auch die Auslandshandelskammern in den jeweiligen Zielländern.

Hochwertige Technologien sind gefragt

Bislang sind laut Germany Trade and Invest einige Hundert deutsche Firmen im Land präsent, von denen wenige Dutzend eine eigene Produktion haben. Die geplanten Freihandels- und Investitionsschutzabkommen steigern aber bereits jetzt das Interesse an Indonesien, wie Tom Pagels vom Jakarta-Büro der Beratungsgesellschaft Rödl feststellt: „Wir sehen, dass auch kleine und mittlere Unternehmen den Markt intensiver bearbeiten wollen.“



DER AUTOR



Johannes Richter

Referent, International, IHK Frankfurt
j.richter@frankfurt-main.ihk.de