

Außenwirtschafts- Nachrichten



Im Blickpunkt

Was bedeutet die EU-Wirtschaftssicherheits- Strategie für die Unternehmen?

Seite 1

Sachsen global

**Die WFS als Partner bei der
Erschließung internationaler Märkte**

Seite 3

Länder und Märkte

**Kosovo: Ein attraktiver Standort für
deutsche Unternehmen und Investoren**

Seite 5

Sächsische Unternehmer in der Welt

PI ROPE GmbH

Seite 23

Die WFS als Partner bei der Erschließung internationaler Märkte

Als Dienstleister für sächsische Unternehmen, die erfolgreich internationale Märkte erschließen wollen, bringt die Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH (WFS) ihre strategische Expertise und Erfahrung aus über 30 Jahren außenwirtschaftlicher Aktivitäten ein und ergänzt das umfangreiche Marktinformations- und Beratungsangebot der sächsischen Kammern. Ob Markterschließungsprojekte, branchenbezogene Unternehmerreisen in vielversprechende Zielmärkte, Delegationsreisen mit politischer Begleitung sowie Gemeinschaftspräsentationen auf internationalen Messen – all das sind dafür bewährte Instrumente.

Marktanalysen und Branchentrends

Für aktuelle Marktinformationen beobachtet die WFS die internationalen Märkte und Branchentrends langfristig. Dabei bündelt sie auch das Know-how internationaler Partner (u. a. GTAI und AHK) und der Außenwirtschaftsinitiative Sachsen (AWIS). Informationen über staatliche Ausschreibungspakete in den Zielmärkten werden zudem hinsichtlich möglicher Beteiligungen für sächsische Unternehmen ausgewertet. Teil der Marktbeobachtung und -analyse sind auch sog. Markterkundungsreisen, die die WFS bereits gemeinsam mit Unternehmen durchführt. Dort steht die Sondierung von Geschäftsmöglichkeiten und die Herstellung wichtiger Erstkontakte im Fokus.

Nächste Termine:

- 16. – 20. Oktober 2023: Markterschließungsreise Südbrasilien
- 2. Halbjahr 2023: Markterkundungsreise China
- 2. Halbjahr 2023: Markterkundungsreise Usbekistan
- 2. Halbjahr 2023: Großbritannien (branchenoffen)

Branchenbezogene Unternehmerreisen

Die WFS organisiert Unternehmerreisen sowohl zu den traditionell starken Exportpartnern Sachsens in Europa und Nordamerika als auch zu den Wachstumsmärkten in Asien, im Nahen Osten und in Afrika. In der Regel sind die Reisen dabei branchenspezifisch ausgerichtet, wobei im Vorfeld möglichst konkrete Geschäftspotenziale anhand der sächsischen Kernkompetenzen und der wirtschaftlichen Entwicklung in den Zielländern bzw. -regionen identifiziert werden.

Vor Ort haben die Unternehmen die Gelegenheit, sich mit dem Zielmarkt vertraut zu machen und potenzielle Kunden und Kooperationspartner kennenzulernen. Dafür stehen Termine bei relevanten Unternehmen, Technologieforen und Kooperationsbörsen sowie branchenspezifische Messe- und Konferenzbesuche auf dem Programm. Im Anschluss an die Reise stehen die WFS und ihre Kontaktpartner vor Ort für die Nachbereitung und Planung der nächsten Schritte zur Verfügung.

Nächste Termine:

- 4. – 7. Oktober 2023: Kreativtour anlässlich der DESIGNBLOK Prag
- 16. – 20. Oktober 2023: Vereinigte Arabische Emirate (Mikroelektronik/IKT)
- 20. – 23. Oktober 2023: Expert Journey nach Rom (Maker Faire Rome – The European Edition)
- 1. – 3. November 2023: Niederlande, Belgien (Logistik)
- 20. – 24. November 2023: Learning Journey Schweiz (Milch-/Käseverarbeitung, Ökolandbau)
- 26. November – 2. Dezember 2023: Clustervermarktungsreise nach Japan zum Thema Robotik



Politische Delegationsreisen

Politische Begleitung kann – v. a. in neu zu erschließenden und Wachstumsmärkten – ein effektiver Türöffner sein. Dabei werden zum einen auf politischer Ebene Kontakte geknüpft, die in vielen Staaten der Welt erforderlich sind, um wirtschaftlich dort tätig zu werden. Zum anderen werden solche Termine auch genutzt, um Erfahrungen auszutauschen und die bilaterale Zusammenarbeit zu vertiefen. Dabei begleiten Unternehmensvertreter politische Amtsträger bei wichtigen Terminen mit relevanten Entscheidungsträgern aus Politik und Wirtschaft, die im Rahmen einer reinen Unternehmerreise nicht zur Verfügung stünden.

Nächster Termin:

- 11. – 15. September 2023 und 16. – 22. September 2023: Delegationsreise nach Japan und Südkorea unter Leitung von Wirtschaftsminister Martin Dulig

Einen Überblick zu aktuellen Projekten und Terminen der AWIS gibt der Veranstaltungskalender der WFS unter: www.standort-sachsen.de/veranstaltungen

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

Sandra Lange



Interview mit Tom George, Managing Director der Chemnitzer move technology GmbH

Nachhaltige Energielösungen für den afrikanischen Markt

Die Chemnitzer move technology GmbH nutzt ihr Technologie-Know-how und ihr umfangreiches Netzwerk, um weltweit Innovationsprojekte umzusetzen. So sorgt das Team um die beiden Geschäftsführer und ehemaligen Automotive-Manager Tom George und Dr. Jörn Seebode für eine beschleunigte Sichtbarkeit, Erprobung und letztlich Serieneinführung von Hochtechnologie aus Europa und eine Verbesserung der Lebensbedingungen in internationalen Zielregionen, u. a. durch neue Arbeitsplätze, Technologieaustausch und Ausbildung oder eine höhere Wertschöpfung vor Ort. Aktuell liegt der Fokus auf Energieprojekten im südlichen Afrika.

1. Um welche Projekte geht es konkret in Afrika?

Derzeit sind wir insbesondere in zwei Projekten aktiv. Zum einen in Südafrika. Dort geht es um die Konzeptionierung einer dezentralen Stromversorgung für eine größere Produktionsanlage. Die Industrie in Südafrika leidet unter dem sogenannten „Load Shedding“. So werden die täglichen Stromausfälle genannt, die aufgrund des unzureichenden Energienetzes auftreten. Zum anderen haben wir in Namibia im Juni im Rahmen der Delegationsreise von Wirtschaftsminister Martin Dulig mit weiteren Partnern aus Windhoek und Sachsen ein Memorandum of Understanding (MoU) unterzeichnet. Gemeinsam wollen wir auf der 6.000 Hektar großen Guest Farm Albrechtshöhe eine unabhängige Energieversorgung errichten, um den Ertrag und damit die Lebensmittelversorgung zu steigern. Das schafft zukunftsfähige Jobs. Wir hoffen, dass unser Pilotprojekt „Schule macht“ und für weitere namibische Farmer und andere Anwender im

südlichen Afrika oder sogar in Europa attraktiv ist.

2. Wie wird das konkret aussehen?

Ziel des Projektes ist die Entwicklung eines modularen Technologiepaketes zur Realisierung einer netzunabhängigen, nachhaltigen und belastbaren Energieversorgung (Micro-Grid) für landwirtschaftliche Betriebe. Das System besteht aus Agri PV für die Energieerzeugung, also Solarpanelen direkt über den Anbauflächen. So erreichen wir einen signifikant höheren Flächenertrag für die kombinierte Lebensmittel- und Stromerzeugung. Batteriemodule speichern Strom kurzfristig. Zudem wird über Elektrolyse grüner Wasserstoff erzeugt und in Wasserstoffspeichern mittelfristig vorgehalten. Brennstoffzellentechnologie kommt dann für die Rückwandlung von Wasserstoff in elektrische Energie zum Einsatz. Das Energiesystem versorgt zudem ein optimiertes Bewässerungssystem zur Steigerung der Gemüse- und Obstproduktion. Wir ergänzen das modulare Konzept zusätzlich mit MBBR-Wasseraufbereitung und Wassernachnutzung unseres Technologiepartners VIADUCT TECHNOLOGIES sowie neuen Schulungskonzepten, um vor Ort Know-how aufzubauen und die Arbeiter und Farmer auf die neuen Technologien vorzubereiten. Mit einer überschaubaren Projektgröße versprechen wir uns eine zügige Umsetzung und können so die Beteiligten kurzfristig in Kontakt mit der Hochtechnologie bringen.

3. Sie sprachen von einer Delegationsreise. Was bringen sächsischen Unternehmen solche politisch begleiteten Reisen?

Für uns als KMU sind sie Gold wert. Im Rahmen einer solchen Delegation stehen uns andere Türen offen, wir treffen wichtige Entscheider und können Kontakte zu relevanten Netzwerken knüpfen. Das könnten wir aus eigener Kraft gar nicht leisten. Um ohne größeren eigenen Planungsaufwand neue Märkte



Foto: move technology GmbH

Die beiden Gründer der move technology GmbH: Tom George (links) und Dr. Jörn Seebode (rechts)

kennenzulernen und das Potenzial für das eigene Unternehmen auszuloten, sind solche Unternehmer- und Delegationsreisen aus unserer Sicht bestens geeignet. Zusätzlich haben wir bei jeder Reise enorm wichtige Kontakte unter den Mitreisenden knüpfen können: die Aktivitäten in Namibia fußen auf Kontakten in der Reisegruppe aus Kanada.

4. Welchen Tipp würden Sie Kollegen geben, der über den Einstieg in den afrikanischen Markt nachdenken?

Bei der internationalen Markterschließung sind nach unserer Erfahrung vor allem drei Punkte wichtig: das Einbinden lokaler Stakeholder auf verschiedenen Ebenen, ein intensives Verständnis für die andere Kultur und Randbedingungen sowie das Schaffen von wirklichen Mehrwerten vor Ort. Nach vielen Jahren Geschäftsentwicklung in anderen Regionen der Welt (Nord- und Südamerika, China und Japan) haben auch wir in Afrika einiges lernen müssen.