

MARKETS

Magazin für Märkte und Chancen



www.gtai.de

EU-FREIHANDELSOFFENSIVE:

Auf zu neuen Ufern!

Seite 4



Volle Fahrt voraus: Neue Abkommen eröffnen neue Exportmärkte.

ATOMKRAFT

Weltweit werden neue Kernkraftwerke gebaut. Deutsche Zulieferer sind dabei – trotz des Atomausstiegs hierzulande.

Seite 14

ANTARKTIS

GTAI-Korrespondentin Stefanie Schmitt war am Tor zum Südpol und hat die Potenziale des kalten Kontinents recherchiert.

Seite 24

ABKOMMEN

Seit Mai ist das EU-Mercosur-Freihandelsabkommen in Kraft. Welche neuen Möglichkeiten für Exporteure es bringt.

Seite 38

120

Redakteure und Redakteurinnen berichten bei GTAI im In- und Ausland über die Exportwirtschaft. In unserem weltweiten Auslandsnetz mit 41 Standorten recherchieren Mitarbeitende direkt vor Ort Informationen über Auslandsmärkte.



Das Special in dieser Ausgabe



S. 4 Auf zu neuen Ufern

Die USA setzen auf „America First“, China schränkt den Zugang zu Rohstoffen ein. Also baut die Europäische Union sich eine neue Welthandelsordnung: mit Freihandelsabkommen. Für exportorientierte Unternehmen kann das Zollrisiken senken und den Marktzugang erleichtern. Ein Überblick.



Für Sie aus Stockholm, Paris, Budapest, Prag und Warschau

Judith Illerhaus, Frauke Schmitz-Bauerdick, Kirsten Grief, Gerit Schulze und Christopher Fuß



Fünf GTAI-Korrespondenten aus Europa berichten, warum viele Länder wieder auf Atomenergie setzen.

S. 14 Nuklear-Option

Trotz Atomausstieg bleibt deutsche Technik beim Reaktorbau im Ausland gefragt.



Für Sie aus Bonn

Michael Sauermost



Michael Sauermost ist Redakteur für die europäischen Märkte. Zuvor war er unter anderem Korrespondent in Indonesien.

S. 21 Der Ruf des großen Geldes

Kann die Bundesliga mit anderen europäischen Ligen mithalten?



Für Sie aus Ushuaia

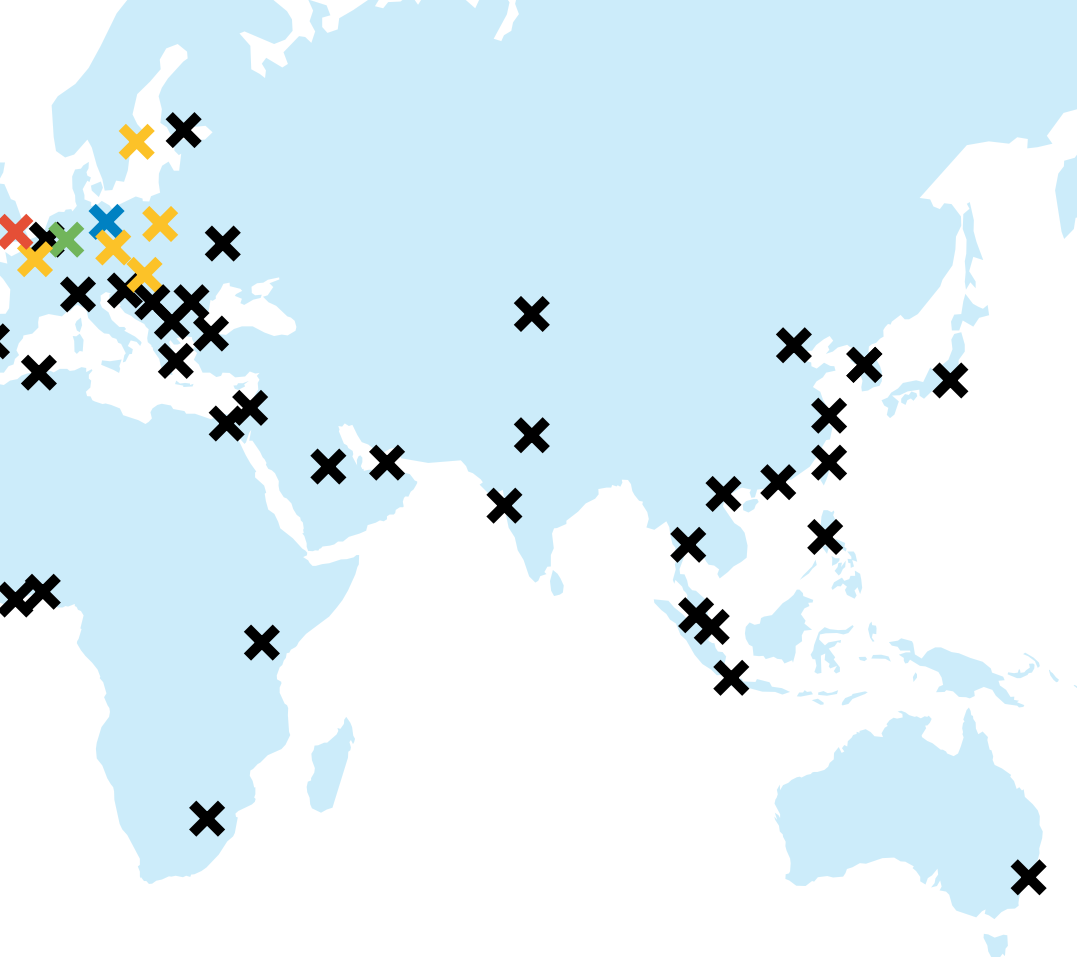
Stefanie Schmitt



Stefanie Schmitt berichtet als Auslandskorrespondentin aus Chile und Argentinien.

S. 24 Hotspot im ewigen Eis

Geopolitische Akteure stecken in der Antarktis ihre Claims ab.



Für Sie aus London
Marc Lehnfeld



Marc Lehnfeld ist Experte für das Vereinigte Königreich und Irland bei GTAI.

S. 30 Zweiter Frühling

Zehn Jahre nach dem Brexit hat sich das Verhältnis zur EU und zu Deutschland verbessert.



Für Sie aus Berlin
Fabian Möpert



Fabian Möpert ist Wirtschaftsexperte für Mittel- und Osteuropa.

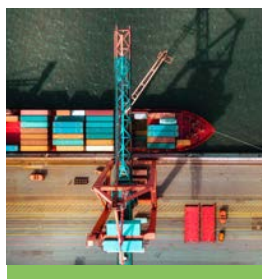
S. 35 Internationale Verbindung

Ein Cluster in Sachsen erprobt Lösungen im Schienenverkehr und entwickelt sich zum grenzüberschreitenden Kompetenznetzwerk.



Für Sie aus Bonn und Berlin

Andrea González Alvarez und Julio Pereira



Andrea González Alvarez und Julio Pereira sind spezialisiert auf Zoll und Wirtschaftsrecht.

S. 38 EU-Mercosur-Deal: Regeln, Chancen, Hürden

Seit Mai 2026 gilt das Interimsabkommen. Welche Regeln gelten?



Für Sie aus Berlin
Andreas Bilfinger,
Chefredakteur



„Wir wollen noch besser darstellen, wo die Chancen für deutsche Unternehmen im Ausland liegen.“

Liebe Leserinnen und Leser,

vergangenes Jahr angekündigt und jetzt endlich umgesetzt: Die neue Markets ist da. Wir haben das Heft völlig überarbeitet. Zwar ist der Zusatz „International“ auf der Strecke geblieben, doch unser Fokus auf Auslandsmärkte ist geblieben. Wir wollen noch besser darstellen, wo die Chancen für deutsche Unternehmen im Ausland liegen, was sie beachten müssen, welche Tipps und Tricks sie beachten und was sie tunlichst vermeiden sollten. Wir haben das Design und die Struktur des Hefts mit dem Ziel überarbeitet, noch klarer, übersichtlicher – schlicht leserfreundlicher zu werden. Ob uns das gelungen ist, können nur Sie beurteilen, liebe Leserinnen und Leser. Ich freue mich auf Ihr Feedback.

Viel Spaß bei der Lektüre

Andreas Bilfinger
andreas.bilfinger@gtai.de
LinkedIn: [germany trade & invest](#)



EU-Freihandels-
offensive

Auf zu neuen Ufern

Die USA setzen auf „America First“, China schränkt den Zugang zu kritischen Rohstoffen ein. Für viele exportorientierte deutsche Mittelständler wird das Geschäft in ihren wichtigsten Absatzmärkten damit unsicherer. Die Europäische Union reagiert mit einer Freihandelsoffensive: Neue Freihandelsabkommen sollen die Zölle senken, den Marktzugang erleichtern – und deutschen Unternehmen Exportmärkte jenseits von USA und China eröffnen.

Von Anne Hünninghaus, Claudia Pfeifer und Silvia Kücken (wortwert) | Köln

KURZFASSUNG

- Die EU schließt Freihandelsabkommen mit Indien, Mercosur, Australien und Indonesien.
- Deutsche Exporteure profitieren von sinkenden Zöllen und vereinfachten Zollverfahren.
- Deloitte prognostiziert Exportzuwächse von bis zu fünf Prozent jährlich bis 2035.
- Erfolgreicher Markteintritt erfordert Anpassungsfähigkeit, lokale Partner und Compliance.

37 Mrd.

Euro waren die Güter und Dienstleistungen wert, die Unternehmen aus der EU im Jahr 2025 nach Australien exportierten.

Quelle: EU-Kommission





39

Durch das EU-Mercosur-Abkommen sollen die jährlichen EU-Exporte in den Mercosur um rund 39 Prozent wachsen. Das entspricht einem zusätzlichen Exportvolumen von etwa 49 Milliarden Euro pro Jahr für EU-Unternehmen.

Quelle: EU-Kommission

Hundegger hofft in Australien auf den Turbo

Hundegger ist ein Hersteller von CNC-gesteuerten Abbundmaschinen für den Holzbau mit Stammsitz im Allgäu. In Australien ist das Unternehmen seit vielen Jahren aktiv und betreut Kunden über ein Netzwerk aus Vertrieb und Service. Wenn Einfuhrzölle sinken oder ganz entfallen, werden die Anlagen dort preislich attraktiver. Das stärkt die Wettbewerbsfähigkeit. Gleichzeitig würde ein Abbau bürokratischer Hürden den Marktzugang erleichtern, weil es schneller ginge, Güter einzuführen. Gerade bei Maschinen, Ersatzteilen und Service ist das entscheidend, weil schnellere Abwicklung Lieferzeiten und Stillstandsrisiken reduziert. Hinzu kommt mehr Planungs- und Rechtssicherheit, etwa bei technischen Standards, Investitionen und dem Schutz geistigen Eigentums.

Autos und Bier: Damit verbindet man Deutschland in Indien. So hat Christian Klemenz nach seiner Rückkehr aus dem Auslandssemester in Ahmedabad im Jahr 2012 die Marke St. Erhard gegründet, ein Bamberger Exportbier für Indien. Nur blieb der Durchbruch aus – das klassische Kellerbier wird bis heute vor allem in Deutschland verkauft. Jetzt ergeben sich für Klemenz neue Chancen. Denn im Januar 2026 haben sich die EU und Indien auf ein Freihandelsabkommen geeinigt. Es würde unter anderem die Zölle auf alkoholische Getränke senken, von 110 auf 50 Prozent. „Wir könnten unseren indischen Kunden das Bier dann bis zu 30 Prozent günstiger anbieten und unsere Wettbewerbsfähigkeit erhöhen“, sagt Klemenz.

Bis es so weit ist, wird es eine Weile dauern, das Abkommen muss erst noch ratifiziert werden. Doch es geht voran: Europa baut sich Stück für Stück ein neues Freihandelssystem auf, viele Abkommen sind aktuell auf der Zielgeraden. Das ist essenziell. Denn der freie Welthandel aus dem Zeitalter der Globalisierung ist nicht mehr, seit US-Präsident Donald Trump 2017 zum ersten Mal seine „America First“-Agenda ausgerufen hat.

Wem nützen die EU-Freihandelsabkommen?

Wie viel aber bringen diese Abkommen unterm Strich? Sie können den Zugang zu Rohstoffen erleichtern, das ist insbesondere mit Blick auf Australien wichtig. Doch in erster Linie geht es um Absatzmärkte: Wo EU-Freihandelsabkommen greifen, wachsen Exporte robuster. Die EU-Kommission verweist auf ihren jüngsten Umsetzungsbericht, der 2024 die Ausfuhren der EU in ihre 76 Präferenzhandelspartner mit 1,4 Prozent wachsen sieht, doppelt so stark wie die Exporte in Länder ohne Abkommen, die nur um 0,7 Prozent zulegten.

Ein Beispiel ist Kanada. Das EU-Kanada-Abkommen CETA wird seit 2017 vorläufig angewandt. Die EU-Exporte nach Kanada stiegen seither um 51 Prozent, während die Ausfuhren in den Rest der Welt im selben Zeitraum nur um 20 Prozent zulegten.

Die Deloitte-Studie „Supply Chain Pulse Check 2026“ macht die mögliche Verschiebung deutlich. In einem quantitativen Handelsmodell haben die Analysten simuliert, wohin sich deut-

sche Industrieexporte bis 2035 verschieben, wenn die 2025 verhängten Zölle greifen und gleichzeitig neue EU-Freihandelsabkommen mit Indonesien, Indien, den Mercosurstaaten und Australien wirken. Das Ergebnis: Die deutschen Exporte in die USA schrumpfen um durchschnittlich 1,5 Prozent pro Jahr, nach China sogar um 1,7 Prozent – doch andere Regionen bieten Chancen für den deutschen Mittelstand. Europa bleibt stabil, die zehn wichtigsten Absatzmärkte dort könnten 2035 mit 417 Milliarden Euro fast doppelt so viel Volumen bieten wie USA, China und alle weiteren Top-Ten-Märkte in Asien und Amerika zusammen. Die eigentlichen Wachstumstreiber aber liegen woanders: Indonesien, Indien, Brasilien und Australien versprechen für deutsche Unternehmen Exportzuwächse zwischen rund vier und fünf Prozent pro Jahr, getrieben durch sinkende Zölle und besseren Marktzugang. Auch Malaysia und Thailand profitieren von geplanten Abkommen im ASEAN-Raum, unter den großen Märkten in Nahost und Afrika zeigt Ägypten das höchste Potenzial.

Warum braucht Europa neue Exportmärkte?

Der Wendepunkt für die neue europäische Handelspolitik war die erste Amtszeit von US-Präsident Donald Trump. Der versprach 2017 in seiner Antrittsrede, die Grenzen zu sichern und die USA davor zu schützen, dass „andere Länder unsere Produkte herstellen, unsere Unternehmen übernehmen und unsere Arbeitsplätze vernichten“. Die „America First“-Politik war eine Absage an Freihandel und Multilateralismus. Und auch das demokratische Zwischenspiel unter Joe Biden hat diese Wende kaum rückgängig gemacht. In der zweiten Amtszeit des MAGA-Präsidenten (Make America Great Again) folgte 2025 der Zoll-Hammer. Betroffen waren auch Schlüsselindustrien, auf deren Importe die USA zusätzliche Zölle verhängten und damit deutsche Hersteller und Zulieferer im US-Geschäft direkt unter Druck setzten. Mit Folgen: Der deutsche Exportüberschuss im Warenhandel mit den USA ist im ersten Quartal 2026 deutlich geschrumpft, von 17,8 Milliarden auf 12,4 Milliarden Euro, ein Minus von 30,5 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Doch das schwächelnde US-Geschäft ist nicht die einzige offene Flanke. Auch die Exportabhängigkeit von China führt zu kritischen Engpässen.

China errichtet immer neue Bollwerke gegen ausländische Unternehmen, vor allem über Exportbeschränkungen für kritische Rohstoffe. So verhängte Peking 2025 mehrere Ausfuhrkontrollen für seltene Erden und andere Schlüsselrohstoffe, die in Energie, Elektronik sowie Luft- und Raumfahrt und Verteidigung gebraucht werden. Die chinesische Regierung sitzt dabei am längeren Hebel, weil rund 60 Prozent des weltweiten Abbaus und 92 Prozent der weltweiten Produktion seltener Erden in der Volksrepublik verortet sind. Die Folgen sind deutlich spürbar: Die Beschränkungen führten zu Störungen in strategischen Branchen, zeitweise mussten etwa Automobilhersteller in Europa ihre Tätigkeit aussetzen, weil Alternativen kurzfristig fehlten.

Wo eröffnen die EU-Freihandelsabkommen neue Märkte?

Während die bisherigen großen Exportmärkte zu unsicherem Terrain werden und der Protektionismus zunimmt, können bilaterale Freihandelsabkommen für Entlastung sorgen. Allerdings öffnen solche Abkommen Märkte in beide Richtungen. Sie schaffen zwar Exportchancen durch weniger Zölle und Hürden, erhöhen aber zugleich den Wettbewerbsdruck im EU-Markt. Das kann Preisdruck und Importkonkurrenz erhöhen, besonders in standardisierbaren Produktsegmenten. Genau deshalb lohnt sich ein nüchterner Blick: Wo entsteht echter Marktzugang, wo vor allem zusätzlicher Wettbewerb, und wo beides zugleich?

Grimme erschließt Brasilien mit Service und Vertrieb vor Ort

Die Grimme Landmaschinenfabrik SE & Co. KG aus Damme liefert Kartoffel-, Gemüse- und Rüben-technik in 120 Länder und sieht in Brasilien einen wachsenden Markt. Dort bauen Landwirte auf rund 120.000 Hektar Kartoffeln an, dazu kommen Zwiebeln und Möhren. Arbeitskräftemangel und eine dynamische Landwirtschaft erhöhen die Nachfrage nach effizienter Technik. Seit Anfang 2026 betreut ein neues Vertriebsbüro in São Paulo Kunden und Händler mit Schulungen, Service und Ersatzteilen. Das EU-Mercosur-Abkommen könnte Zölle senken, Zulassungen vereinfachen und den Zugang zu importierter Spezialtechnik beschleunigen.

Grimme liefert Landwirten die Technik für den Anbau von Kartoffeln, Rüben und Gemüse und setzt nun auf Brasilien.



Multivac baut Indienengagement mit IT-Zentrum und Netzwerkarbeit aus

Die im bayerischen Wolfertschwenden ansässige Multivac Group ist ein global agierender Anbieter von Verarbeitungs- und Verpackungslösungen für Lebensmittel, Medizingüter und Pharmazeutika. Indien ist für das Unternehmen ein strategischer Wachstumsmarkt, es ist dort seit 2009 mit einer Vertriebs- und Serviceorganisation und seit 2024 mit einem Produktionsstandort vertreten. 2025 wurde zudem ein Global Capability Center für IT-Support und Softwareentwicklung in Hyderabad eröffnet, das bis 2027 auf rund 50 Mitarbeitende wachsen soll. Zusätzlich unterstützt Multivac den Ausbau des Indiennetzwerks von Deutschland aus: Im Mai 2026 organisierte das Unternehmen den German-Indian Business Summit, eine Veranstaltung der German-Indian Foundation, die Mittelständlern den Markteintritt erleichtern soll. Von dem Freihandelsabkommen erhofft man sich Rückenwind, etwa durch niedrigere Zölle und besseren Investitionsschutz.

Zudem wirkt die Strategie nicht unmittelbar: Oft wird jahrelang, mitunter sogar jahrzehntelang, verhandelt. Umso auffälliger ist, dass es zuletzt Schlag auf Schlag ging. Seit dem 1. Mai 2026 können die EU-Mitgliedstaaten das Abkommen mit den Mercosurstaaten Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay vorläufig anwenden. Auf die Einigung mit Indonesien im September 2025 folgten Anfang 2026 politische Einigungen mit Indien und Australien. Mit der endgültigen Ratifizierung rechnen die Deutschen Auslandshandelskammern in Jakarta, Mumbai und Sydney allerdings erst Anfang 2027. Parallel will die EU den Binnenmarkt stärker integrieren und ihre Außenwirtschaft breiter aufstellen. Sie verfügt bereits über mehr als 40 Handelsabkommen mit über 70 Staaten und Regionen und verhandelt

derzeit unter anderem mit Malaysia, den Philippinen und Thailand sowie mit den Vereinigten Arabischen Emiraten.

Exportstrategie für den Mittelstand in vier Schritten

Für deutsche Unternehmen heißt das zuerst: Wachstum wird planbarer, wenn man Exportstrategien diversifiziert und sich nicht mehr auf zwei Märkte beschränkt. Natürlich, die USA und China bleiben wichtig, aber sie werden schwieriger zu kalkulieren. Wer jetzt alternative Absatzmärkte sucht, sollte deshalb nicht einfach „ein Land ersetzen“, sondern ein Portfolio aufbauen, das Risiken streut und gleichzeitig zur eigenen Produktlogik passt. EU-Freihandelsabkommen können

weiter auf Seite 12 ➔



Multivac-Chef Johannes Epple (links) auf dem German Indian Business Summit. Neben ihm der bayerische Europaminister Eric Beißwenger, der indische Generalkonsul Shatrughna Sinha, Tobias Richter (ebenfalls Multivac) und Umashankar Sharma (Gründer und Präsident GIF).

„Anpassungsfähigkeit ist meiner Meinung nach die wichtigste Voraussetzung für den Erfolg in Indien“



**Fünf Fragen an
Florian Wenke, GTAI-
Korrespondent in Mumbai.**

1. Was verändert das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien?

Ganz allgemein wird das Abkommen dafür sorgen, dass sich Europa und Indien wirtschaftlich weiter annähern werden. Das Abkommen wird für spürbar sinkende Einfuhrzölle für eine Vielzahl von Produkten sorgen, darunter etwa Maschinen und Autos. Die Zollsenkungen sind besonders für Exporte nach Indien relevant, denn Indien senkt seine Zölle von einem höheren Level als die EU. Hinzu kommen Verbesserungen beim Ease-of-Doing-Business. So sollen etwa Zollverfahren vereinfacht werden. Auch die Mobilität zwischen beiden Wirtschaftsräumen wird erhöht, denn mithilfe des Abkommens wird es einfacher werden, Spezialisten für die Arbeit an konkreten Projekten zu entsenden, etwa im Bereich IT-Dienstleistungen.

2. Ist Indien zu Recht der große Hoffnungsträger – das „zweite China“? Oder ist dieser Vergleich irreführend?

Für viele ist der Vergleich aufgrund der Größe der beiden Länder und vor allem der Bevölkerung naheliegend. Allerdings werden dabei Äpfel mit Birnen verglichen. Als Demokratie und Rechtsstaat funktioniert Indien ganz anders als China. Zudem ist Indien deut-

lich föderaler und heterogener als China. Die Wirtschaft in Indien ist überwiegend durch freies Unternehmertum gekennzeichnet. Auch wirtschaftlich ist die Entwicklung beider Länder nicht zu vergleichen. Dieses spektakuläre zweistellige Wachstum, das China einst über mehrere Jahre hinweg lieferte, ist für Indien vielleicht möglich, aber aufgrund der aktuellen Lage der Weltwirtschaft unwahrscheinlich. Indien wird eher einen graduellen Wachstumsprozess durchlaufen.

3. Warum unterschätzen deutsche Unternehmen den indischen Markt?

Indien ist kein Einstiegsmarkt für das Auslandsgeschäft, sondern bedarf intensiver Vorbereitung. Unternehmen glauben manchmal, dass das Geschäft vor Ort ein Selbstläufer wird, wenn das eigene Produkt nur gut genug ist. Während die Produktqualität natürlich ein wichtiger Punkt ist, spielen in Indien aber auch Dinge wie der Preis, das richtige Marketing oder die allgemeine Verhandlungsführung eine große Rolle, die bisweilen unterschätzt wird.

4. Worauf kommt es in Indien wirklich an? Was unterscheidet Unternehmen, die erfolgreich sind, von denen, die wieder abziehen?

Anpassungsfähigkeit ist meiner Meinung nach das Wichtigste. Deutsche Unternehmen sollten bei der Arbeit in Indien akzeptieren,

dass Indien nicht Deutschland ist. Wer in Indien wie ein indisches Unternehmen agiert, ist erfolgreich im Markt. Deutsche Unternehmen halten manchmal auf Biegen und Brechen an Prozessen fest, ohne zu verstehen, dass in den Prozessen Menschen agieren. Damit kann man nur scheitern. Wer es trotzdem versucht, verzweifelt schnell.

5. Viele sehen Indien als einen Markt – dabei sind es viele Märkte in einem. Wie groß sind die Unterschiede zwischen den Bundesstaaten, und wo sollten Einsteiger anfangen?

Indien ist schon ein Markt, der aber vielleicht etwas heterogener erscheint als andere Märkte. Die Bundesstaaten unterscheiden sich etwa hinsichtlich ihrer Größe, Bevölkerungszahl oder bei den sozioökonomischen Indikatoren. Das kennen wir aber auch aus Deutschland. Ausgeprägter etwa im Vergleich zu unseren Bundesländern sind die Unterschiede im Hinblick auf Sprache, Essen oder kulturelle Aspekte. Ganz allgemein ist Indien gut mit der EU vergleichbar, was die Vielfalt im Land angeht. Einsteiger sollten dort anfangen, wo ihre Kunden sitzen und ihre Lieferketten effizient sind. Viele Bereiche der indischen Wirtschaft sind in Clustern angesiedelt, das kann ein guter Anhaltspunkt sein für den richtigen Ort für den Markteintritt.

Wachstumsrate positiv

keine Angabe zur
Wachstumsrate

Wachstumsrate negativ

KANADAPrognostizierte Wachstumsrate: **0 %**
(keine Angabe)

FHA-Status: grün ●

Das FHA CETA wird seit September
2017 vorläufig angewandt**EUROPA (TOP TEN)¹⁾**Prognostizierte Wachstumsrate: **1,9 %**

FHA-Status: grün ●

Für die zehn größten europäischen
Absatzmärkte prognostiziert Deloitte
bis 2035 ein kumuliertes Export-
wachstum von 346 auf 417 Mrd. EUR
(also +71 Mrd. EUR, CAGR 1,9 % p. a.)1) Belgien, Frankreich, Italien, Nieder-
lande, Österreich, Polen, Schweiz,
Spanien, Tschechien, Vereinigtes
Königreich**VEREINIGTE STAATEN**Prognostizierte Wachstumsrate: **-1,5 %**

FHA-Status: keiner ○

Kein EU-Freihandelsabkommen

MEXIKOPrognostizierte Wachstumsrate: **0 %**
(keine Angabe)

FHA-Status: grün ●

Es besteht seit 2000 ein FHA. Im Mai
2026 wurde dessen modernisierte
Version unterzeichnet.**BRASILIEN**Prognostizierte Wachstumsrate: **4,1 %**

FHA-Status: grün ●

(Mercosurmitglied),
EU-Mercosur-Abkommen politisch
abgeschlossen und seit Mai 2026 vor-
läufig anwendbar**ARGENTINIEN**Prognostizierte Wachstumsrate: **3,6 %**

FHA-Status: grün ●

(Mercosurmitglied),
EU-Mercosur-Abkommen politisch
abgeschlossen und seit Mai 2026 vor-
läufig anwendbarDeloitte-
Prognose

Exporttrend 2025–2035

So könnten sich die wichtigsten Exportmärkte
der deutschen Industrie bis 2035 entwickeln.

INDIENPrognostizierte Wachstumsrate: **3,9 %**

FHA-Status: gelb ●

Die EU und Indien haben im Januar 2026 die Verhandlungen zum FHA politisch abgeschlossen

VOLKSREPUBLIK CHINAPrognostizierte Wachstumsrate: **-1,7 %**

FHA-Status: keiner ○

Kein EU-Freihandelsabkommen

JAPANPrognostizierte Wachstumsrate: **0 %**
(keine Angabe)

FHA-Status: grün ●

Wirtschaftspartnerschaftsabkommen
JEFTA zwischen der EU und Japan seit
Februar 2019 in Kraft**PHILIPPINEN**Prognostizierte Wachstumsrate: **0 %** (keine Angabe)

FHA-Status: rot ●

Die EU verhandelt über ein FHA
mit den Philippinen**VEREINIGTE ARABISCHE
EMIRATE**Prognostizierte Wachstumsrate: **3,3 %**

FHA-Status: keiner ○

Freihandelsinitiative/Sondierung
(noch kein abgeschlossenes Abkom-
men)**THAILAND**Prognostizierte Wachstumsrate: **0 %**
(keine Angabe)

FHA-Status: rot ●

Die EU verhandelt über ein FHA mit
Thailand**MALAYSIA**Prognostizierte Wachstumsrate: **3,4 %**

FHA-Status: rot ●

Die EU hat die Verhandlungen über
ein FHA mit Malaysia im Januar 2025
wieder aufgenommen**INDONESIEN**Prognostizierte Wachstumsrate: **5,2 %**

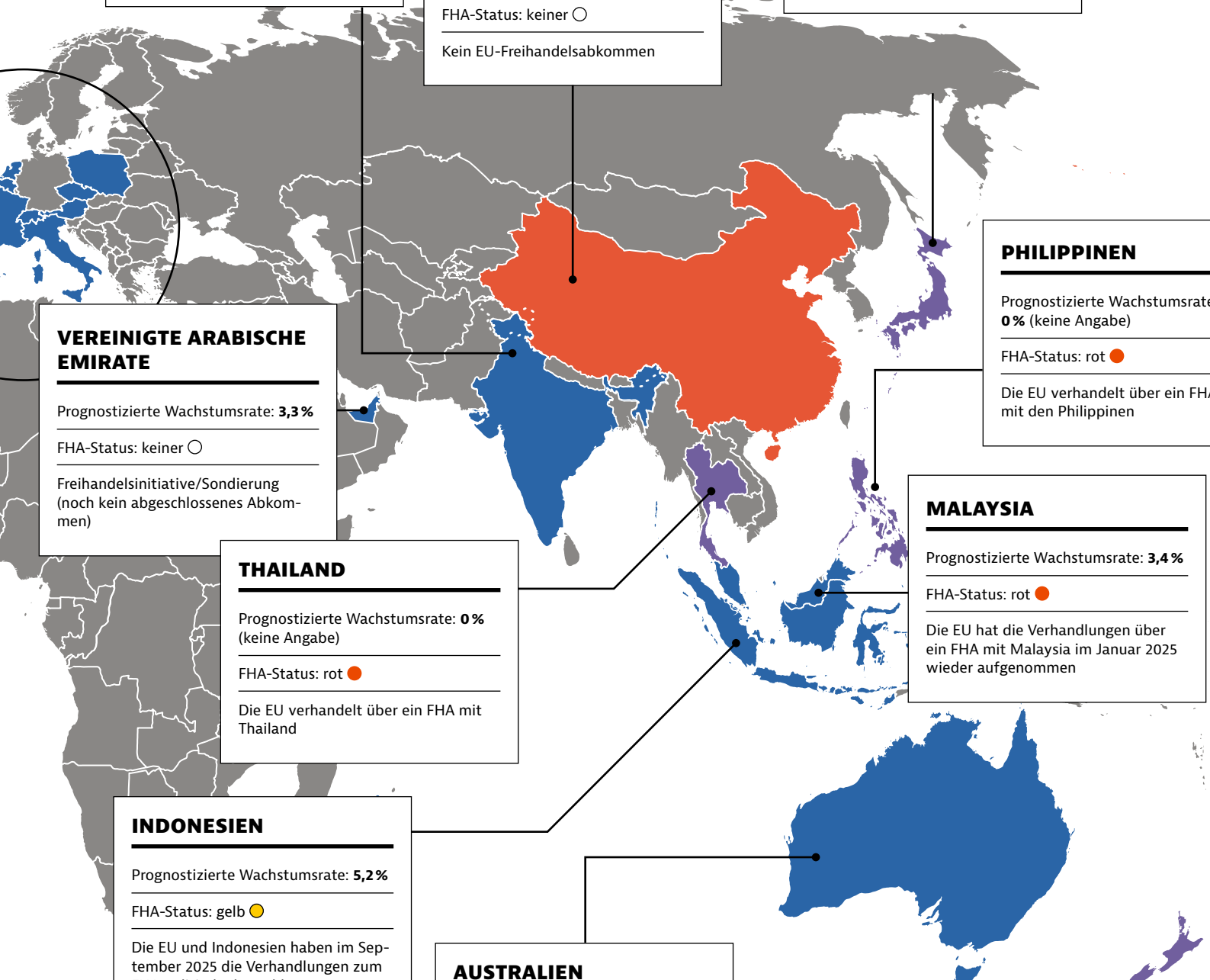
FHA-Status: gelb ●

Die EU und Indonesien haben im Sep-
tember 2025 die Verhandlungen zum
FHA politisch abgeschlossen**AUSTRALIEN**Prognostizierte Wachstumsrate: **4,7 %**

FHA-Status: gelb ●

Die EU und Australien haben im März
2026 die Verhandlungen zum FHA
politisch abgeschlossen**NEUSEELAND**Prognostizierte Wachstumsrate: **0 %**
(keine Angabe)

FHA-Status: grün ●

Ein EU-Neuseeland-Freihandelsab-
kommen ist seit Mai 2024 in Kraft

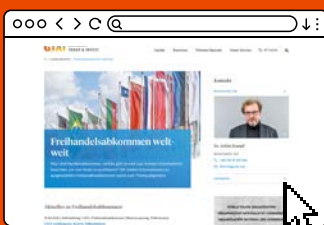
Der Hafen von Fremantle in der Nähe von Perth, Western Australia, ist der größte und geschäftigste Frachthafen des Bundesstaats. Er wickelt jährlich mehr als 32 Millionen Tonnen Fracht ab.



UNSER SERVICE

EU-Freihandelsabkommen im Überblick

Welche Freihandelsabkommen hat die EU bereits geschlossen? Unsere Übersicht zeigt, mit welchen Ländern und Regionen deutsche Unternehmen von Zollvorteilen profitieren können. www.gtai.de/freihandelsabkommen



→ dabei helfen, weil sie Zölle senken, Verfahren vereinheitlichen und Rechtsunsicherheit reduzieren – aber sie sind keine Absatzgarantie.

Aus der Deloitte-Studie „Supply Chain Pulse Check 2026“ lassen sich vier Schritte für deutsche Unternehmen ableiten, mit denen sich neue Exportmärkte erschließen lassen:

1. Risk-Monitoring durchführen

Strukturiertes Risk-Monitoring für die wichtigsten Zielmärkte: Zölle, Normen, Zertifizierungen, Exportkontrollen, Zahlungs- und Sanktionsrisiken laufend beobachten.

2. Zielmärkte priorisieren

Zwei bis drei Märkte auswählen, die Wachstumspotenzial und realistische Eintrittspfade bieten – etwa über bestehende Kunden, lokale Partner oder Branchencluster.

3. Marktmodus klären

Früh abklären, ob man nur exportiert oder eine lokale Wertschöpfung (Service, Montage, Fertigung) aufbaut. Oft hängen Marktzugang, Lieferzeiten und öffentliche Ausschreibungen an lokaler Präsenz.

4. „Compliance by design“ verankern

Prozesse so gestalten, dass Ursprung, Dokumentation und Produktstandards von Anfang an kompatibel mit den Regelungen der Freihandelsabkommen sind – nur so lassen sich Präferenzzölle und Vereinfachungen der Abkommen tatsächlich nutzen.

Letztlich entscheidet das Operative: Vertrieb und Service müssen mitwachsen, weil in vielen Märkten After-Sales, Ersatzteile und Reaktionszeit stärker zählen als der reine Produktpreis. Geschwindigkeit ist ein Vorteil, aber nur mit Disziplin. Wer auf die falschen Partner setzt, Geschäftspartner durch kulturelle Missverständnisse verärgert oder unterschätzt, welche Qualitätsanforderungen die neuen Märkte haben, scheitert.

Unternehmen sollten genau prüfen, welche EU-Freihandelsabkommen ihre aktuellen und geplanten Exportmärkte betreffen – und wo sich neue Chancen auftun.

Freihandelsabkommen: Der rechtliche Hintergrund



Freihandelsabkommen liegen im Trend. Sie eröffnen neue Absatzmärkte und Lieferbeziehungen. Voraus gehen den Abkommen Verfahren, die sich je nach Art des Abkommens voneinander unterscheiden.

Autor: Achim Kampf,
Bereichsleitung Zoll

Was sind Freihandelsabkommen?

Freihandelsabkommen räumen Hindernisse im Wirtschaftsverkehr zwischen den vertragsschließenden Parteien aus dem Weg. Klassische Abkommen bauen vor allem Zölle ab, moderne Abkommen betreffen auch andere Themen, etwa Dienstleistungen oder öffentliche Aufträge.

Warum dauert es so lange, bis die Abkommen in Kraft treten?

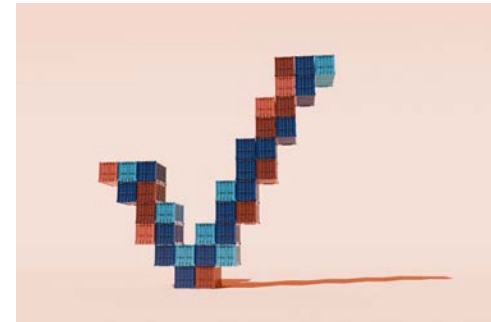
Ist ein Abkommen ausverhandelt, kann sich die Anwendung seiner Regeln verzögern. Dies hängt mit der Zuständigkeit für den Abschluss solcher Abkommen zusammen. Hier ist zu unterscheiden zwischen Abkommen, für die ausschließlich die EU zuständig ist („EU-only“) und sogenannten gemischten Abkommen, denen auch die nationalen Parlamente der EU-Mitgliedstaaten zustimmen müssen.

Wie lässt sich der Prozess beschleunigen?

Um die handelspolitischen Teile möglichst schnell anwenden zu können, gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder wird das Abkommen in einen handelspolitischen „EU-only“-Teil und einen weiteren Teil des ursprünglichen Gesamtabkommens aufgeteilt. Oder der handelspolitische Teil ist vorläufig anwendbar. Die rechtliche Grundlage dafür liefert die Wiener Vertragsrechtskonvention in Verbindung mit dem jeweils unterzeichneten Text des Abkommens. Im Fall von Mercosur ist der handelspolitische Teil des gesamten Abkommens zusätzlich in einem Interimshandelsabkommen zusammengefasst worden, dessen Regelungen seinerseits seit dem 1. Mai 2026 vorläufig (also vor Inkrafttreten des Abkommens) anwendbar sind.

Welche Rolle werden Freihandelsabkommen in Zukunft spielen?

Die Zahl der von der EU abgeschlossenen Freihandelsabkommen hat in den vergangenen Jahren zugenommen. Besonders bedeutsam mit Blick auf das Handelsvolumen ist das auch öffentlich diskutierte EU-Mercosur-Abkommen. Freihandelsabkommen werden in einer künftigen Weltordnung eine größere Rolle spielen als bereits jetzt. Die EU führt deshalb Verhandlungen. Weitere sind bereits abgeschlossen, wie das EU-Freihandelsabkommen mit Indien oder das jüngst unterzeichnete revidierte Abkommen mit Mexiko.



70

Mit mehr als 70 Ländern und Regionen weltweit hat die EU bereits Freihandelsabkommen abgeschlossen.

Quelle: Europäisches Parlament



Was sind Präferenzsätze?

Präferenzsätze sind reduzierte oder aufgehobene Einfuhrzölle, die Unternehmen nutzen können, wenn ihre Waren die Ursprungsregeln eines Freihandelsabkommens erfüllen. Voraussetzung ist die korrekte Dokumentation der Herkunft und die Einhaltung technischer Standards. Nur wer diese Nachweise führt, kann die Zollvorteile tatsächlich nutzen.

Nuklear-Option

Mehr als 40 Länder planen den Bau neuer Kernkraftwerke – auch in Europa. Für deutsche Zulieferer entstehen Chancen bei Turbinen, Pumpen und Steuerungstechnik, trotz des deutschen Atomausstiegs.



Großbaustelle in der Nähe von Danzig: Hier entsteht Polens erstes Atomkraftwerk. Es soll 2036 ans Netz gehen.



KURZFASSUNG

- Mehr als 40 Länder weltweit planen den Bau neuer Kernkraftwerke, darunter Polen, Tschechien, Frankreich und Schweden.
- Deutsche Zulieferer können trotz Atomausstieg Turbinen, Pumpen, Ventile und Steuerungstechnik liefern.
- Kleine modulare Reaktoren (SMRs) bieten neue Geschäftsfelder, besonders in Tschechien und Frankreich.
- Modernisierung und Laufzeitverlängerung bestehender Anlagen schaffen zusätzliche Wartungs- und Serviceaufträge.
- Lokale Partnerschaften und spezielle Zertifizierungen sind Voraussetzung für erfolgreiche Auftragsgewinnung.



Für Sie aus Stockholm, Paris, Budapest, Prag und Warschau



Judith Illerhaus ist bei GTAI für die nordischen Länder Schweden, Dänemark und Norwegen zuständig.



Frauke Schmitz-Bauerdick ist GTAI-Korrespondentin in Paris.



Kirsten Griefß ist bei GTAI für Ungarn, Kroatien und Slowenien zuständig.



Gerit Schulze ist GTAI-Korrespondent in Prag und für Tschechien und die Slowakei zuständig.



Christopher Fuß ist GTAI-Korrespondent in Warschau.

UNSER SERVICE

Mehr zum Thema *World Energy Outlook der IEA*

Die Internationale Energieagentur (IEA) veröffentlicht jährlich eine Analyse der globalen Energiemärkte. Der 2025er Report sieht nicht weniger als ein weltweites „Comeback“ der Kernenergie neben dem Aufstieg der Erneuerbaren.

www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2025



Atomkraft, nein danke? Nicht in Polen. 2036 soll westlich von Danzig der erste Reaktor des Landes ans Netz gehen. Die Kernkraft soll Braun- wie auch Steinkohle ablösen, die immer noch mehr als die Hälfte der polnischen Stromerzeugung ausmachen. Kernenergie gilt in Warschau als Zukunftstechnologie, weil sie emissionsfrei ist und wetterunabhängig. Eine nennenswerte Anti-atomkraftbewegung gibt es nicht. In ganz Europa setzen Regierungen wieder auf die Kernspaltung. Das liegt auch daran, dass der Betrieb von Kernkraftwerken kaum Treibhausgasemissionen verursacht. Die Europäische Union sieht in der Kernenergie eine nachhaltige Übergangslösung. Zwar hat Deutschland der Energiequelle den Rücken gekehrt hat, doch deutsche Zulieferer sind weiterhin in Sachen Kernkraftwerke aktiv.

Aktuell planen zahlreiche Länder weltweit den Ausbau von Atomkraft. Eine Studie der Internationalen Energieagentur zeigt: Mehr als 40 Länder weltweit wollen in den kommenden Jah-

ren Kernkraftwerke bauen oder erweitern, um den steigenden Bedarf an Elektrizität zu decken. In China befinden sich etwa 30 neue Reaktoren im Bau. Die Hälfte der weltweit in den letzten zehn Jahren errichteten Reaktoren wurde dort gebaut. In Japan forscht man an kleinen Leichtwasserreaktoren, gasgekühlten Hochtemperaturreaktoren und der Kernfusion. Kanada baut vier kleine modulare Reaktoren (SMRs) am Atomkraftwerk (AKW) Darlington in Ontario, die in den Jahren 2030 bis 2036 in Betrieb gehen sollen.

Gleichzeitig steht auch die Kernfusion ganz oben auf der Agenda vieler Regierungen. Die Technik ist zwar noch weit von der Marktreife entfernt, aber etliche Länder wie die USA oder Japan setzen darauf. Für Zulieferer gibt es auch hier Chancen, und sei es bei den gewaltigen Forschungsanlagen wie dem International Thermonuclear Experimental Reactor in Frankreich. Die deutsche Bundesregierung treibt die Kernfusion über ihr Programm Fusion 2040 voran und will Milliarden investieren – mit dem erklärten Ziel,

SMRs im schwedischen Ringhals

Mehrere kleine modulare Reaktoren mit 1,5 Gigawatt

Der geplante Neubau am Standort Ringhals markiert den Einstieg Schwedens in eine neue Phase der Kernkraft. In dem westschwedischen Ort will der staatliche Energieversorger Vattenfall mehrere kleine modulare Reaktoren errichten – mit einer Gesamtleistung von rund 1,5 Gigawatt. Für das Projekt wurde bereits ein Antrag im Rahmen des schwedischen Kernkraftförderprogramms gestellt, an dem neben Vattenfall auch ein Industriekonsortium beteiligt ist. Bei der Reaktortechnologie hat sich die Projektgesellschaft inzwischen für den britischen Anbieter Rolls-Royce SMR entschieden. Zuvor standen auch US-Konzepte in der engeren Auswahl. Deutsche Unternehmen dürften entlang der Zulieferkette profitieren – etwa bei Turbinen, Steuerungstechnik oder Engineering-Leistungen.



Konzept für einen Small Modular Reactor (SMR) von Rolls-Royce. So sollen die Kleinkernkraftwerke später aussehen.

Computergrafik des ersten polnischen Kernkraftwerks: So soll der Meiler aussehen, wenn er in Betrieb geht.



Polens erstes AKW bei Danzig

Die Behörden prüfen den Bauantrag, erste Arbeiten starten

Die Vorbereitungen für Polens erstes Atomkraftwerk haben eine weitere Etappe erreicht. Der staatliche Projektträger PEJ reichte Ende März 2026 den Bauantrag für das Kernkraftwerk bei der Atomaufsicht PAA ein. Die Behörde hat nun bis zu 24 Monate Zeit, über die Genehmigung zu entscheiden. Parallel verhandelt das federführende US-Konsortium Westinghouse Bechtel mit PEJ den schlüsselfertigen Bauvertrag, der laut PEJ bis Mitte 2026 unterzeichnet werden soll. Die Uhr tickt: Voraussetzung für eine Inbetriebnahme ab 2036 ist ein Baubeginn im Jahr 2028. Vorbereitende Arbeiten am Standort bei Danzig laufen bereits. Auf rund 300 Hektar hat PEJ Flächen gerodet, Planierungs- und Erdarbeiten begonnen. Zudem entstehen Zufahrtsstraßen und Anschlüsse an die Strominfrastruktur. Das US-Konsortium beziffert laufende und kurzfristig geplante Ausschreibungen für vorbereitende Leistungen auf rund 400 Millionen Euro.

das weltweit erste Fusionskraftwerk in Deutschland zu errichten. Dazu kommen weltweit mit hohen Milliardensummen finanzierte private Start-ups, das Bundeswirtschaftsministerium zählt aktuell rund 50 weltweit. Deutsche Komponentenhersteller sind bei alldem bestens im Geschäft.

Polen und Tschechien bevorzugen lokale Unternehmen

Technologielieferant für das erste Atomkraftwerk Polens ist zwar ein US-amerikanisches Konsortium der Firmen Westinghouse und Bechtel. Die Kosten von rund 45 Milliarden Euro will der staatliche Projektentwickler PEJ über langfristige Stromabnahmepreise refinanzieren. Deutsche Kernkraftzulieferer können sich dennoch um Aufträge bemühen, müssen dann aber hohe Ansprüche erfüllen. Das US-Konsortium verlangt neben internationalen Standards auch eigene Zertifizierungen. Und die polnische Regierung fordert, Aufträge bevorzugt an polnische Unternehmen zu vergeben. Deutsche Zulieferer haben voraussichtlich dann Chancen, wenn sie auf Partner in Polen verweisen können. So macht es zum

Beispiel die französische Arabelle Solutions. Das Unternehmen hat den Zuschlag für den Bau der Dampfturbinen erhalten. Westinghouse schreibt zur Begründung: Arabelle Solutions arbeitet mit polnischen Lieferanten zusammen und fördert die Ausbildung von Fachkräften.

Auch Tschechien will mit Kernkraft raus aus der Kohle, braucht dabei Unterstützung von Zulieferern und fördert die lokale Wertschöpfung. Das Land will Marktführer bei SMRs in Europa werden. Der halbstaatliche Energiekonzern ČEZ ist mit 20 Prozent beim britischen Hersteller Rolls-Royce SMR eingestiegen. Gemeinsam wollen beide Unternehmen bis 2050 SMRs mit einer Gesamtleistung von drei Gigawatt im Land errichten. Der erste modulare Reaktor soll ab Mitte der 2030er-Jahre im südböhmischen Temelín neben einem bestehenden Kernkraftwerk in Betrieb gehen.

Insgesamt rechnet Rolls-Royce in Tschechien mit sechs Modularreaktoren. Siemens Energy wird laut mehreren Quellen die Turbinen für die modularen Kernkraftwerke liefern, wohl auch, weil das Unternehmen Produktionsstandorte in Tschechien unterhält. Auch für andere deutsche Komponentenhersteller ergeben sich Liefermög-



300

Millionen Euro investiert der tschechische Kraftwerksbetreiber ČEZ jährlich nur für die Wartung des AKW Dukovany.

Quelle: eigene Recherchen

lichkeiten, unter anderem bei Pumpen, Ventilen, Armaturen, Druckbehältern, Wärmetauschern, Mess-, Steuer- und Regeltechnik. Allerdings verfügt Tschechien auf dem Gebiet der Kerntechnologie und Energiewirtschaft auch über eine starke eigene Industrie mit sehr leistungsfähigen Lieferanten.

In Frankreich und Schweden gilt die Technik als grün

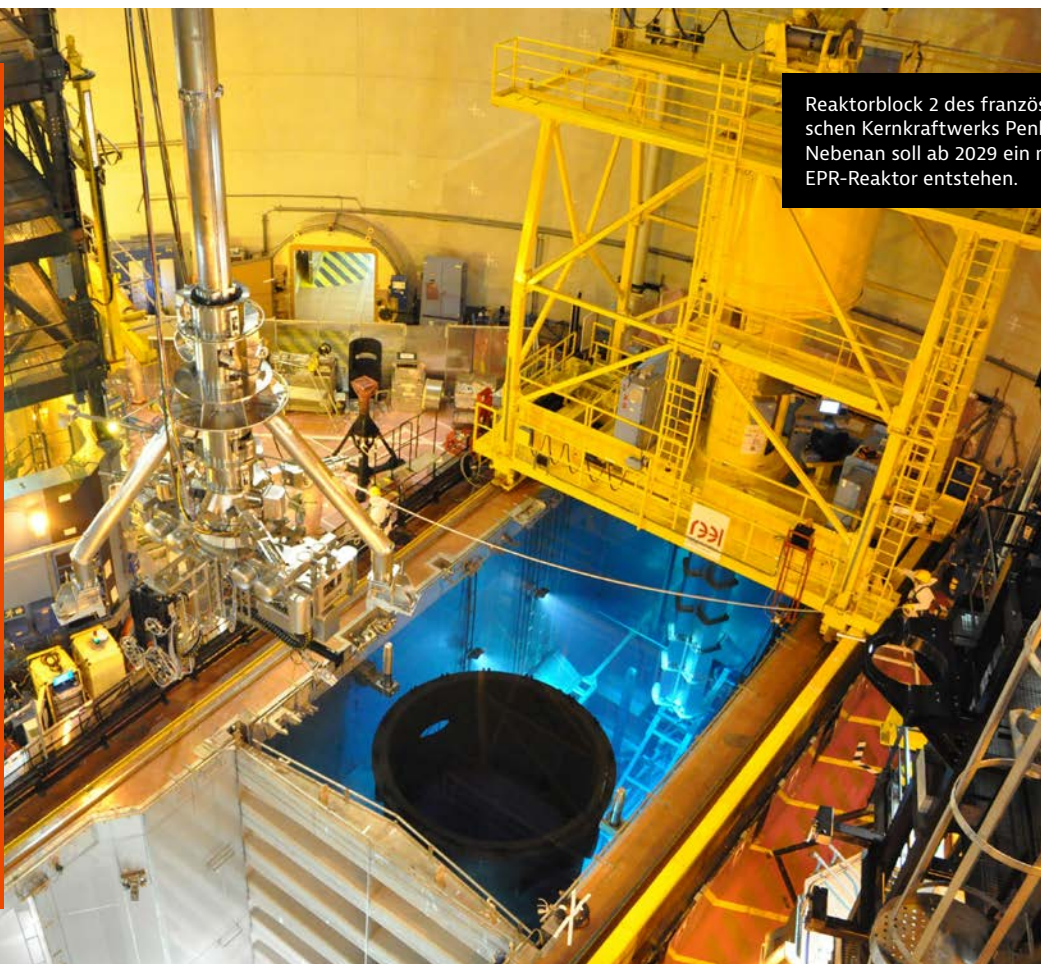
Deutschlands westliches Nachbarland Frankreich – nach den USA und China der drittgrößte Produzent von Nuklearstrom der Welt – hat schon im Jahr 2022 ein neues Atomprogramm aufgelegt. Die Regierung Macron will Ersatz für die aktuell 57 Reaktoren schaffen, die zumeist noch aus den 1970er- und 1980er-Jahren stammen, immer öfter ausfallen und ohnehin zum Großteil ab 2040 vom Netz gehen werden. Geplant sind zunächst sechs

EPR2-Atommeiler, später weitere acht Reaktoren. 2038 soll der erste ans Netz gehen. Das Land treibt auch die Entwicklung von SMRs voran. Bereits 2032 könnte laut französischer Regierung der erste SMR in Betrieb gehen. Siemens Energy liefert unter anderem Dampfturbinen für Reaktoren. Auch die betriebstechnische Leittechnik für den EPR2-Reaktor Flamanville 3 kommt von Siemens. Der Pumpenhersteller KSB produziert in Frankreich nicht nur für Nuklearkraftwerke, sondern betreibt in Zentralfrankreich auch ein auf Nuklearanwendungen spezialisiertes Instandhaltungszentrum. Und auch der sauerländische Spezialist für Metalllegierungen VDM Metals ist mit einer Niederlassung in Frankreich aktiv.

Der Hintergrund neuer Atomprogramme wie dem in Frankreich ist oft die Tatsache, dass viele Länder die Technik als klimafreundlich einstufen. So auch Schweden: Das nordische Land hat die Kernkraft nie vollständig aufgegeben – wohl

Neuer Großreaktor im Norden Frankreichs *Eine der größten Baustellen Europas*

Die abschließenden Abstimmungs- und Genehmigungsverfahren rund um neuen EPR2-Reaktor Penly im Norden Frankreichs laufen noch. Bereits seit Sommer 2024 aber sind die Vorbereitungsarbeiten in vollem Gang. Bauherr ist EDF, Eiffage Construction ist für die Aushub-, Vorbereitungs- und Bauarbeiten zuständig. Die Vorbereitungsarbeiten beschränken sich nicht allein auf Geländearbeiten. Der Bau des neuen Kernkraftwerks wird über einen Zeitraum von mehr als zehn Jahren eine der größten Baustellen Europas sein und mehrere Tausend Arbeiter beschäftigen. Die brauchen Unterkunft und Infrastruktur. Ab 2029 soll der Bau des Kraftwerks selbst starten. Die Lose für Zuarbeiten und Zulieferungen wie beispielsweise im Bereich Elektrik und Luft- und Klimatechnik müssen noch vergeben werden.



Reaktorblock 2 des französischen Kernkraftwerks Penly. Neben an soll ab 2029 ein neuer EPR-Reaktor entstehen.

aber ihren Ausbau lange begrenzt. Jetzt setzt man auf neue Reaktoren, darunter SMRs. Die schwedische Regierung plant, eine staatliche Mehrheitsbeteiligung an der Projektgesellschaft Videberg Kraft AB zu übernehmen, die für den Bau der neuen Reaktoren zuständig ist. Private Investoren sollen durch diese staatliche Risikobeteiligung mehr Planungssicherheit gewinnen. Es gibt kaum einheimische Nuklearzulieferer, deshalb ist das Land auf ausländische Anbieter angewiesen und entsprechend offen. Entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von Reaktortechnik über Komponenten bis zu Engineering und Service – entstehen neue Geschäftschancen. Deutsche Unternehmen sind bereits präsent: Uniper ist an drei Kernkraftwerken beteiligt. Siemens Energy liefert zentrale Technologien. Hinzu kommt ein wachsendes Geschäftsfeld beim Rückbau und bei der Entsorgung radioaktiver Abfälle.

Alte Anlagen zu modernisieren, wird zum Geschäft

Weil viele europäische Kernkraftwerke länger als geplant am Netz bleiben, entstehen Geschäftschancen auch in der Modernisierung. Das hat auch damit zu tun, dass Laufzeitverlängerungen auf 60 bis 80 Jahre zunehmend zum Standard werden. Über zwei Drittel der bestehenden Anlagen sind älter als 30 Jahre, etwa die Hälfte älter als 40 Jahre. Beispiel Tschechien: Das Industrieministerium hat Anfang April 2026 bekanntgegeben, dass das AKW Dukovany statt 60 Jahre nun bis zu 80 Jahre laufen soll. Die vier Reaktorblöcke sowjetischer Bauart (Druckwasserreaktoren WWER 440) decken 20 Prozent des tschechischen Stromverbrauchs. Schon jetzt investiert Kraftwerksbetreiber ČEZ jährlich fast 300 Millionen Euro, um Generatoren und Turbinenkomponenten auszutauschen, Rohrleitungen zu erneuern und die Sicherheitssysteme zu modernisieren.

Auch in Slowenien will die Regierung die Laufzeit des bestehenden Reaktors um 20 Jahre verlängern: bis 2063. Bei den Modernisierungen kommen auch ausländische Lieferanten zum Einsatz: Die kroatische Končar-Gruppe liefert beispielsweise Ersatzmotoren für verschiedene Pumpensysteme, die ursprünglich vom US-Anbieter Westinghouse stammen. Končar ist wiederum ein enger Partner von Siemens Energy. In Kroatien betreiben die Unternehmen zwei Joint Ventures für Transformatoren. Das Kernkraftwerk Krško in Slowenien ist seit 1983 in Be-

trieb und war das einzige Atomkraftwerk Jugoslawiens. Heute wird die Anlage gemeinsam mit Kroatien betrieben und deckt rund 16 Prozent des kroatischen sowie nahezu 20 Prozent des slowenischen Strombedarfs.

Hohe Kosten und politische Risiken bleiben

Ohne Herausforderungen bleibt die Atomkraftrenaissance ohnehin nicht, zumal die Studien zum Ausbau von Kraftwerken nicht unumstritten sind. Atompolitikanalyst Mycle Schneider etwa, Herausgeber des World Nuclear Industry Status Report, geht eher von einem Rückbau der Technik aus. Er zählt 13 Länder, die zurzeit neue AKWs bauen, zehn davon hätten aber bereits Atomprogramme gehabt. „Das heißt, nur ein Drittel der aktuell 31 Betreiberländer baut heute neu – drei sind Newcomer“, sagt Schneider. „Tatsächlich sind die meisten Indikatoren der Branche rückläufig oder haben ihre historischen Maxima seit Jahrzehnten überschritten.“ Zudem sind die Kosten für den Bau der neuen AKW-Generation immens. In Frankreich sollen die ersten sechs Kraftwerke des Atomprogramms laut aktuellen Berechnungen des Bauherrn und Betreibers EDF bei 84 Milliarden Euro liegen. Ob es dem Staatskonzern EDF gelingt, Zeit- und Kostenplan einzuhalten, ist unsicher. Die letzten EPR2-Projekte von EDF, das französische Kraftwerk Flamanville sowie Hinkley Point in Großbritannien, hatten mit massiven Verspätungen und Kostensteigerungen zu kämpfen.

In Ungarn ist die Zukunft des Erweiterungsprojekts am ungarischen Kernkraftwerk Paks (Paks II) inzwischen ebenfalls wieder ungewiss. Die neue Regierung hat die hohen Kosten kritisiert und der neue Wirtschafts- und Energieminister István Kapitány angekündigt, die Verträge mit dem russischen Generalauftragnehmer Rosatom zu überprüfen. Wegen der Sanktionen gegen Russland ist es zudem nur schwer möglich, europäische Zulieferer zu finden. Die deutsche Exportkontrolle hat zum Beispiel die Lieferung von Leit- und Steuerungstechnik durch Siemens Energy verhindert. Rosatom beendete daraufhin den Liefervertrag mit dem deutschen Unternehmen und sucht nach Ersatzlösungen. Es wird immer weniger wahrscheinlich, dass die neuen Reaktorblöcke wie geplant zum Jahreswechsel 2031/2032 ans Netz gehen.

UNSER SERVICE

Mehr zum Thema *Neue Ära für die Atomenergie*

Die Internationale Energieagentur (IEA) sieht die Atomkraft weltweit in einer neuen Wachstumsphase. Über 40 Länder unterstützen ihren Ausbau laut einer aktuellen Studie. Bis 2040 könnten kleine, modulare Reaktoren (SMR) demnach bis zu 10 Prozent der globalen Nuklearkapazität ausmachen.

www.iea.org/reports/the-path-to-a-new-era-for-nuclear-energy



?

Was sind Small Modular Reactors?

Small Modular Reactors (SMRs) sind kompakte Kernkraftwerke mit einer Leistung von typischerweise unter 300 Megawatt, ein Bruchteil konventioneller Reaktoren. Sie werden weitgehend im Werk vorgefertigt und erst vor Ort zusammengesetzt, was Bauzeit und Kosten senken soll. Anders als klassische Großkraftwerke lassen sie sich auch in kleineren Stromnetzen oder abgelegenen Regionen einsetzen. Kommerzielle SMR-Anlagen gibt es bisher nur in China und Russland, im Westen erwarten Experten den Durchbruch gegen Ende des Jahrzehnts. Die Investitionen in SMRs sollen bis 2030 auf rund 25 Milliarden US-Dollar pro Jahr steigen.

Der ehemalige Nationaltorhüter Oliver Kahn bei seinem Abschiedsspiel im Yuva Bharati Football Stadium in Kalkutta.



KURZFASSUNG

- Die Deutsche Fußball Liga setzt auf internationale Expansion.
- Asien, Nordamerika und zunehmend auch Südamerika sind die strategischen Wachstumsmärkte.
- Bundesligisten bauen auf Fußballakademien und soziale Projekte in den Zielmärkten.

Der Ruf des großen Geldes

Der europäische Fußball ist ein Exportschlager, vor allem die englische Premier League und die spanische La Liga setzen in Übersee Milliarden um: mit Lizenzen, Events, Sportwetten und Merchandising. Doch auch Bundesligaklubs wie der FC Bayern München expandieren, die Deutsche Fußball Liga baut strategisch an der internationalen Präsenz.

Uli Hoeneß und Ottmar Hitzfeld stehen leicht verschwitzt vor der Trainerbank. Es ist der 21. Mai 2008 hier im Gelora-Bung-Karno-Stadion der indonesischen Hauptstadt Jakarta. Das Wetter ist typisch indonesisch: für die angereisten Funktionäre unerträglich schwül. „Und Sie arbeiten wirklich hier?“, fragt mich Hoeneß ungläubig. Als GTAI-Korrespondent berichte ich über die Werbereise des FC Bayern München. Die nächste Station der Bayern: Kalkutta, wo Oliver Kahn vor 120.000 Indern sein letztes Spiel für die Münchner bestreiten wird.

Dass der europäische Fußball ins ferne Ausland expandiert, ist nicht neu: Die englische Premier League macht im Jahr 2025 mehr als zwei Milliarden Euro mit internationalen Medienrechten. Zu Hause in Großbritannien kommen nochmal rund 1,8 Milliarden Euro hinzu. Events, Sportwetten und Merchandising zählen noch zu den zusätzlichen Einnahmequellen. Die spanische La Liga sichert sich Schätzungen zufolge jährlich mehr als 750 Millionen Euro an internationalen Mediengeldern. Deutsche Bundesligavereine belegen im internationalen Vergleich Platz drei. Laut einer Umfrage des Kicker dürften sie in der Saison 2025/2026 Einnahmen in Höhe von 218 Millionen Euro aus der internationalen Vermarktung erwirtschaften, es wäre ähnlich viel wie in der vorangegangenen Spielzeit.

Die DFL baut an einem globalen Netzwerk

Im Laufe der Zeit haben sich die Vermarktungsaktivitäten der Ersten und Zweiten Bundesliga im Ausland beschleunigt. Denn im Inland wächst der Umsatz nicht mehr. Zusätzliche Erlöse winken fast ausschließlich auf internationalen Geschäftsfeldern. Bundesliga International, die Tochtergesellschaft der DFL (Deutsche Fußball Liga), steuert die Aktivitäten. Dafür hat sie 2012 in Singapur ein Verbindungsbüro für die Region Asien/Pazifik eröffnet, es folgten Standorte in New York (2018) und Beijing (2019). Bei der internationalen Vermarktung in Nord-, Mittel- und Südamerika sowie der Karibik kooperiert die DFL seit 2024 mit der Relevant Sports Group. Es gibt Lizenzpartnerschaften mit den weltweit führenden Mediennetzwerken wie ESPN, Sky oder der Nordic Entertainment Group. Im Februar 2026 hat die DFL ihre Medienpartnerschaft mit der China Media Group ausgebaut.

Zusätzlich zum Geschäftsbereich Commercial Partnerships (Sportartikelunternehmen Derbystar, Topps als offiziellem Lizenzpartner für Sticker und Trading Cards), EA Sports (Unterhaltungselektronik) oder Sorare im Segment Fantasy-Football unterhält die DFL auch zahlreiche Sponsoringkooperationen mit regionalen und internationalen Marktführern: etwa mit Tipico



Für Sie aus Bonn

Michael Sauermost ist GTAI-Redakteur und war Korrespondent in Indonesien.



„Vor fast 20 Jahren traf ich Uli Hoeneß auf der Asienreise mit dem FC Bayern – Strapazen, die er schon damals im internationalen Konkurrenzkampf in Kauf nahm.“



„Die Bundesliga muss international viel aggressiver auftreten.“

Olaf Mintzlaff, Geschäftsführer der Red Bull GmbH, Leiter der Sportsparte des Unternehmens

(Sportwetten), Mondelez International (Snacks) oder Amazon Web Services (Cloud Computing). „Mittlerweile gibt es mehr als 1.000 internationale Marketingmaßnahmen der DFL und der Klubs pro Saison“, sagt DFL-Geschäftsführer Steffen Merkel.

Deutsche Vereine haben es im Export schwerer

Der deutsche Fußball hat im Vergleich zur Konkurrenz aus dem Vereinigten Königreich und Spanien allerdings strukturelle Nachteile. In Deutschland herrscht die sogenannte 50+1-Regel. Sie verhindert, dass externe Investoren die Stim-

menmehrheit an den Kapitalgesellschaften der Vereine übernehmen. Deutsche Klubs müssen zudem finanziell mit dem auskommen, was sie einnehmen. Zusätzliche Finanzspritzen sind nur in Form von Sponsoring oder Minderheitsbeteiligungen erlaubt. In der Premier League dagegen ist viel mehr möglich. Dieses Modell zu kopieren, halten Experten für unrealistisch. Auch gebe es in der Bundesliga weniger globale „Superclubs“, sagt Fußballmarketingexperte Michael Groll.

→ **siehe Seite 23, Interview**

Stattdessen sollte die Liga ihre Alleinstellungsmerkmale wie beispielsweise volle Stadien, finanzielle Stabilität und Fankultur noch stärker als Markenzeichen vermarkten, meint das On-



Markenbewusst: Die Mannschaft des 1. FC Bayern München beim traditionellen Fotoshooting in bayerischer Tracht.

lineportal 90 plus: Lieber eine schwarze Null in der Bilanz als die Abhängigkeit von einem Scheichinvestor. Auch Uli Hoeneß rät dazu, den eigenen Weg zu gehen. „Wir müssen Stärke zeigen und nicht das Geld der Araber, der amerikanischen Hedgefonds nehmen“, forderte der langjährige Bayern-Manager. Die DFL müsse verhindern, dass die Bundesligisten „dieses Geld annehmen müssen“.

Bundesligisten setzen auf strategische Partnerschaften

Und so lautet die Taktik des deutschen Fußballs: Präsenz im Ausland – auch durch neue, strategische Partnerschaften. Das Potenzial zeigen Events wie der El Clásico, bei dem ehemalige Fußballlegenden aus der spanischen La Liga im Dezember 2024 im Tokioter Ajinomoto-Stadion aufliefen. Es war gleichzeitig das Abschiedsspiel von Andrés Iniesta, der in Kobe seine Karriere beendete. Dort kickte er zwischenzeitlich zusammen mit Lukas Podolski. Deutsche Spieler wie Pierre Littbarski (bei JEF United Ichihara) sowie Guido Buchwald (Urawa Red Diamonds) haben viel für die deutsch-japanischen Fußballbeziehungen bewirkt. Umgekehrt lassen zahlreiche Japaner im Kader von deutschen Bundesligisten den Bekanntheitsgrad der Bundesliga in ihrem Heimatland steigen. Dies steigert automatisch die Aufmerksamkeit für TV-Rechte, aber auch für Sponsoring in Nippon.

Der VfB Stuttgart setzt auf soziales Engagement. Die VfB-Stiftung Brüsting der Herzen unterstützt zum Beispiel das Instituto Semantina, ein soziales Projekt in Brasilien, gegründet vom ehemaligen Spieler und jetzigen Markenbotschafter Cacau. Es ermöglicht Kindern aus armen Verhältnissen Zugang zu Bildung, Kultur- und Sportaktivitäten. Cacau spielt auch eine tragende Rolle bei der Talentförderung im Rahmen der Kooperation zwischen dem VfB und dem FC São Paulo. Andere Bundesligisten setzen auf Fußballakademien im Ausland. So füllen sie die Pipeline mit aussichtsreichen Talenten. Und bereiten den Boden für den Markteintritt.

„Die Bundesliga ist Türöffner“

Interview mit Michael Groll, Professor für Sportmanagement und Sportpolitik an der Fachhochschule des Mittelstands

Warum hinkt die Bundesliga immer noch der Premier League und La Liga hinterher?

Die Premier League hat frühzeitig auf eine zentral gesteuerte, aggressive Internationalisierungsstrategie gesetzt – mit klarer Markenpositionierung und der englischen Sprache als globalem Vorteil. Die La Liga profitiert zusätzlich von globalen Markenklubs wie Real Madrid und FC Barcelona, die weltweit enorme Strahlkraft besitzen. Die Fußballbundesliga hingegen setzt traditionell stärker auf finanzielle Nachhaltigkeit (50+1-Regel), Fankultur und Wettbewerbsausgleich. Das stärkt die nationale Marke, limitiert aber die internationale Investitionsdynamik und mediale Vermarktbarkeit. Zudem fehlen neben dem FC Bayern München weitere globale „Superclubs“.

Welchen Stellenwert haben internationale Einnahmen für deutsche Vereine?

Internationale Erlöse sind strategisch relevant, aber im Vergleich zur Premier League noch unterproportional. Für Topklubs wie den FC Bayern München oder Borussia Dortmund spielen internationale Medienrechte, Sponsoringverträge und Merchandising eine wachsende Rolle, insbesondere in Asien und den USA. Für die Mehrzahl der Bundesligisten dominiert jedoch



weiterhin der nationale TV-Markt. Internationalisierung ist daher ein Wachstumshebel, sie dient vor allem der Diversifizierung der Erlösstruktur und Reduzierung der Abhängigkeit vom DFL-Inlandsvertrag.

Wie können deutsche Unternehmen konkret davon profitieren, wenn Vereine im Ausland aktiv sind?

Internationale Vereinsaktivitäten schaffen Plattformen für Markteintritt und Markenpositionierung. Über regionale Partnerrechte oder Co-Branding-Kampagnen können deutsche Unternehmen in Wachstumsmärkten wie Südostasien oder Nordamerika emotionale Reichweite aufbauen. Ein Bundesligist fungiert dabei als Türöffner in fußballaffine Märkte. Das reduziert Markteintrittskosten, erhöht Markenvertrauen und ermöglicht B2B-Netzwerkeffekte vor Ort. Kurz gesagt: Internationale Fußballvermarktung ist nicht nur Medienrechtsgeschäft, sondern ein Vehikel für exportorientierte Wirtschaftsdiplomatie.

Hotspot im ewigen Eis

Die Antarktis ist längst kein unberührter Kontinent mehr. Wo früher Forschung dominierte, bestimmen heute Fangflotten, Kreuzfahrtschiffe und geopolitische Interessen das Geschehen. Damit wächst auch am südlichsten Ende Südamerikas der Kampf um Zugang, Einfluss und Ressourcen.

Auf dem Ekström-Schelfeis in der Antarktis liegt die deutsche Forschungsstation Neumayer-Station III.



KURZFASSUNG

- Die Antarktis wird geopolitisch und wirtschaftlich immer wichtiger.
- Der Tourismus in der Antarktis boomt mit 124.000 Schifftouristen jährlich, Tendenz steigend.
- Ushuaia will sich als Logistik- und Forschungsdrehscheibe für die Antarktis etablieren und sucht internationale Partner.
- Südamerikanische Schifffahrtsrouten bieten Alternativen zum Panamakanal.
- Dual-Use-Technologien verwischen die Grenze zwischen Forschung und Militär.





Für Sie aus Chile

Stefanie Schmitt ist als GTAI-Korrespondentin zuständig für die Berichterstattung aus Chile und Argentinien.



„Die Antarktis ist uns viel näher, als wir denken. Wenn das Eis dort schmilzt, steigen die Pegel in allen deutschen Häfen. Und vor Ort geht es längst um mehr als schöne Urlaubsfotos und Eisbohrkerne, die Klimadaten liefern.“

Fast 300 chinesische Fischkutter zählte der Kapitän eines Antarktiskreuzfahrtschiffs im März 2026 auf seiner Reise zum letzten unbewohnten Kontinent der Erde. Sie bildeten eine Mauer aus Fangschiffen und fischen alles weg. Gefangen wird vor allem Krill. Den größten Teil davon verarbeitet China zu günstigem, eiweißreichem Futtermittel – für die Volkswirtschaft ein strategischer Schritt, um sich von Soja- und Fischmehlimporten unabhängiger zu machen. Die größte Krillfangnation ist allerdings noch immer Norwegen.

Forschung als Motor neuer Märkte

Aus ökologischer Sicht ist das übermäßige Abfischen von Krill höchst problematisch, so Irene Schloss, Meeresbiologin am Centro Austral de Investigaciones Científicas. Die Krebstierchen, die sich selbst von Mikroorganismen ernähren, stehen am Anfang der Nahrungskette. Wo es keinen Krill mehr gibt, haben auch Fische, Pinguine und Wale nichts mehr zu fressen.

Doch die Nutzung antarktischer Ressourcen geht weit über die Fischerei hinaus. Tatsächlich könne die wissenschaftliche Forschung rund um die Antarktis vielfältige Möglichkeiten für Innovation, technologischen Fortschritt und Wertschöpfung eröffnen, sagte Horacio Werner, Direktor der Nichtregierungsorganisation Agenda Antártica mit Sitz in Buenos Aires, auf einer Veranstaltung der Konrad-Adenauer-Stiftung im April 2026 in der argentinischen Hauptstadt. Wissenschaftler untersuchen beispielsweise Bakterien, die Öl zersetzen, und Mikroorganismen, die in eisiger Kälte überleben. Gleichzeitig erforschen sie Meer, Eis und Boden, um zu begreifen, wie sich Klima und Eisschilde verändern und was das für die Zukunft der Erde bedeutet.

Rohstoffe unter dem Eisschild

Die Antarktis umfasst rund 14 Millionen Quadratkilometer und ist damit etwa ein Drittel größer als Europa. Nur etwa ein bis zwei Prozent sind eisfrei. An manchen Stellen ist das Eis bis zu 4.000 Meter

dick. Umgeben ist der Kontinent vom Polarmeer. „Nirgendwo auf der Erde gibt es mehr Eis als in der Antarktis: etwa 30 Millionen Kubikmeter. Das entspricht 90 Prozent des gesamten Eises auf dem Planeten und 70 Prozent der Süßwasservorräte“, erläutert Daniel Roberto Martinioni, Geologe und Universitätsdozent an der Universidad Nacional de Tierra del Fuego.

Doch dieses Eis schmilzt. Nach Daten des Erdbeobachtungsprogramms Copernicus verlor der antarktische Eisschild zwischen 1979 und 2023 durchschnittlich 107 Gigatonnen Eis pro Jahr und trug insgesamt 13,4 Millimeter zum Anstieg des Meeresspiegels bei. Das klingt wenig, birgt aber enorme Risiken: Schon ein Anstieg um ein bis zwei Meter würde große Teile der Niederlande oder Bangladeschs überfluten. Würde das gesamte Eis der Antarktis schmelzen, könnte dies zu einem Anstieg des Meeresspiegels um etwa 57 Meter führen.

2048: das Ende des Förderverbots?

Noch gilt die Antarktis zwar nicht als Reservekontinent für überflutete Erdregionen, auch wenn die argentinische Marine ein solches Szenario bereits durchspielt. Doch die Begehrlichkeiten wachsen – vor allem wegen der unter dem Eis liegenden Bodenschätze. Ihr Abbau ist heute noch zu aufwendig und ohnehin verboten. Das Umweltschutzprotokoll, das 1991 in Madrid als Ergänzung zum Antarktisvertrag beschlossen wurde, untersagt jegliche Rohstoffförderung in der Antarktis bis mindestens 2048. ➡ **siehe Seite 28, Der Antarktisvertrag** Ab 2048 können die Vertragsstaaten eine Überprüfungskonferenz einberufen. Änderungen bedürfen jedoch der Einstimmigkeit, und die gilt aus heutiger Sicht als äußerst unwahrscheinlich. Als gesichert gelten in der Antarktis Lagerstätten von Eisenerz und Kohle. Forscher vermuten außerdem Nickel, Kupfer, Platin sowie geringe Mengen Molybdän und Gold.

Bislang gestattet der internationale Antarktisvertrag von 1961 neben dem Fischfang nur eine weitere wirtschaftliche Aktivität: den Tourismus – und auch dieses Geschäft boomt.

Der chinesische Eisbrecher Xue Long unterwegs in der Antarktis.



Tourismusboom am Ende der Welt

Trotz horrender Ticketpreise von 30.000 US-Dollar und mehr schätzt die International Association of Antarctica Tour Operators die Zahl der Schiffstouristen auf rund 124.000 pro Jahr. In den kommenden Jahren könnte ihre Zahl auf fast eine Million steigen. Die meisten Touristen in der Antarktis stammen aus den USA und China. Reisende aus Deutschland machen rund fünf bis sieben Prozent aus. „Hierher kommen vor allem wohlhabende, ältere Menschen, die schon alles gesehen haben“, sagt Konteradmiral Guillermo Alberto Prado, Kommandant auf der Marinebasis im argentinischen Ushuaia. Die Kleinstadt in der Provinz von Tierra del Fuego – die südlichste Stadt Argentiniens – ist für die meisten Kreuzfahrtschiffe Ausgangspunkt für die große Fahrt über die Drakestraße in Richtung Südpol. Mit etwa 1.000 Kilometer Abstand ist Ushuaia der Antarktis so nah wie kein anderer Ort.

Mehr Touristen heißt für die Marinebasis auch mehr Einsätze zur Seenotrettung. Eine Leistung, die das argentinische Militär, sofern es um die Rettung von Menschenleben geht, kosten-

frei erbringt. Ihre grundlegendere Aufgabe ist jedoch die logistische Versorgung verschiedener Forschungsstationen in der Antarktis. Allerdings reichen die Hafenanlagen für den Bedarf des argentinischen Antarktisprogramms nicht mehr aus – erst recht nicht angesichts der steigenden Zahl von Kreuzfahrten. Nun plant die argentinische Marine einen neuen Stützpunkt in der Nähe des internationalen Flughafens, inklusive Pier und Logistikzentrum.

Mit Privatkapital zur Antarktisdrehscheibe

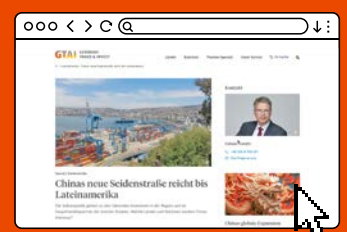
Mehr privates Geld könnte helfen, diese Planungen schneller voranzutreiben. Doch erst seit Kurzem steht die Politik der Zusammenarbeit mit der Privatwirtschaft aufgeschlossener gegenüber. Derzeit laufen erstmals Trainingsflüge zwischen Ushuaia und der argentinischen Antarktisbasis Petrel. Damit soll nicht nur der Tourismus in der Antarktis neue Impulse für die lokale Wirtschaft bringen. Die Provinz Tierra de Fuego will sich generell international stärker aufstellen und sucht Partner, gerne auch im Rahmen von Kooperationen mit oder innerhalb der EU.

UNSER SERVICE

Special *Chinas neue Seidenstraße reicht bis Lateinamerika*

Die Volksrepublik gehört zu den führenden Investoren in der Region und ist Haupthandelspartner der meisten Staaten. Welche Länder und Sektoren wecken Chinas Interesse?

www.tinyurl.com/chinas-neue-seidenstrasse





GTAI-Korrespondentin Stefanie Schmitt ist in den Süden Argentiniens gereist und hat mit Persönlichkeiten aus Wissenschaft, Wirtschaft, Politik und Sicherheitskreisen über die Antarktis gesprochen.

Die private Initiative Finnova (Fundación Innovación Fueguina) verfolgt das Ziel, die Provinz Tierra de Fuego und speziell ihre Hauptstadt Ushuaia als Logistik-, Wissenschafts- und Innovationsdrehscheibe für die Antarktis zu etablieren. Strategisch günstig gelegen, verfügt die Region mit Magellanstraße, Beagle-Kanal und Drakestraße über gleich drei Seewege zwischen Atlantik und Pazifik. Finnova sieht sich dabei in direkter Konkurrenz mit Punta Arenas, einer chilenischen Stadt am anderen Ende der Magellanstraße – nach Ushuaia die zweitnächstgelegene Ausgangsbasis zur Antarktis.

Allerdings fehlt es in Ushuaia an grundlegender Infrastruktur: Es gibt keine Reparaturwerften, kaum Lagermöglichkeiten und wenig Trockendocks. Die Hafenmole ragt nur rund 500 Meter in den Beagle-Kanal und bietet höchstens einen Kilometer Anlegefläche. Viele Schiffe müssen warten, bis sie abgefertigt werden können. Laut Finnova also kein Wunder, dass der Großteil

der wissenschaftlichen Antarktisprogramme von Chile aus startet – und nicht von Ushuaia.

Südliche Schiffrouten gewinnen an Bedeutung

Andrés Dachary, Staatssekretär für internationale Angelegenheiten der Provinz Tierra del Fuego, sieht in den wachsenden weltpolitischen Spannungen neue Geschäftschancen für Ushuaia und Tierra del Fuego. Der Ausbau von Schifffahrtsrouten im Süden von Lateinamerika könnte Alternativen zum Panamakanal eröffnen. Große Frachtschiffe passen nicht durch den Kanal, durch die Magellanstraße aber schon. Zudem ist der Panamakanal für bestimmte Gefahrgüter wie Explosivstoffe oder Chemikalien gesperrt oder die Durchfahrt ist nur unter strengen Auflagen erlaubt. Hinzu kamen in den letzten Jahren reduzierte Durchfahrten wegen Wasserknappheit im Kanal.

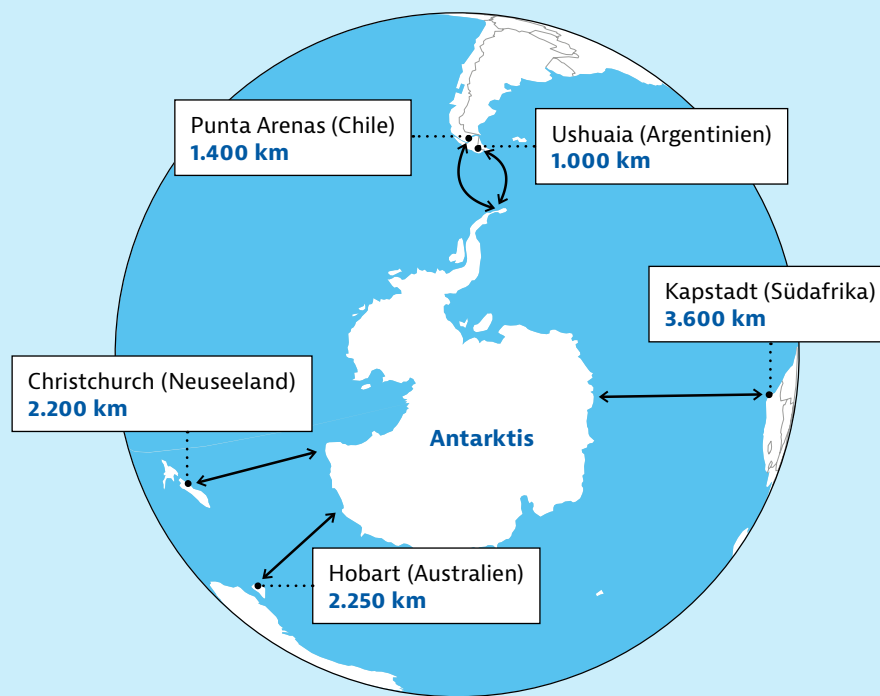


Krilltierchen in Nahaufnahme. Fischkutter dezimieren die Bestände für Futtermittel.

DER ANTARKTIS-VERTRAG

Ein Regelwerk gegen Begehrlichkeiten

Der 1961 in Kraft getretene Antarktisvertrag regelt die friedliche Nutzung des Kontinents. Das internationale Abkommen verbietet militärische Aktivitäten, nukleare Tests und Waffenstützpunkte. Stattdessen setzt es auf Wissenschaft: Die Mitgliedstaaten verpflichten sich zu freier Forschungsk Kooperation und zum Betrieb von Stationen ausschließlich für friedliche Zwecke. Das wichtigste Zusatzprotokoll ist das Madrid-Protokoll von 1991. Es verbietet Bergbau bis mindestens 2048 und verpflichtet alle Vertragspartner zum Umweltschutz. Darüber hinaus friert der Vertrag territoriale Ansprüche ein. 56 Staaten haben unterzeichnet. Volles Stimmrecht besitzen jedoch nur Länder, die aktiv forschen. Deutschland gehört seit 1979 dazu und betreibt drei Stationen.



Die Tore zur Antarktis

Fünf Städte dienen als Ausgangsbasis für Forschungsexpeditionen und Kreuzfahrten in die Antarktis: Kapstadt (Südafrika), Hobart (Australien), Christchurch (Neuseeland), Punta Arenas (Chile) und Ushuaia (Argentinien).

Quelle: Comando Conjunto Antartico

Grundsätzlich lockt Tierra del Fuego mit Steuerbefreiungen auf Industrieprojekte. Deren Ziel war ursprünglich, Unternehmen in Tierra del Fuego anzusiedeln, um dort Arbeitsplätze zu schaffen und den argentinischen Süden für Zuwanderer aus anderen Landesteilen attraktiver zu machen. Davon profitieren auch ausländische Investoren. Eine chinesische Hafenbeteiligung lehnte Argentinien jedoch aus Sicherheitsgründen ab. Zu groß war die Sorge vor möglicher militärischer Nutzung. Denn längst geht es in der Antarktis nicht mehr nur um Tourismus, Forschung oder Fischfang, sondern auch um geopolitischen Einfluss.

Wissenschaft als geopolitisches Instrument

Es scheint nur noch eine Frage der Zeit, bis die Idee multilateraler, friedlicher Wissenschaftskooperation in der Antarktis der Realpolitik weichen muss. Schon heute bringen sich einzelne Länder in Stellung, um ihre wirtschaftlichen Interessen durchzusetzen. Besonders aktiv sind beispielsweise Russland und China. Die Volksrepublik strebt bis 2049 – dem 100. Jahrestag ihrer Staatsgründung – den Status einer „polaren Supermacht“ an.

Gleichzeitig wächst der Einsatz von Dual-Use-Technologien, also Technologien, die sowohl

für zivile als auch für militärische Zwecke genutzt werden können. Eisbrecher lassen sich beispielsweise sowohl für die Forschung als auch für militärische Transporte einsetzen. Ebenso ist es möglich, dass Großmächte wie die USA, China und Russland ihre Forschungsstationen für präzise Navigation, Satellitenüberwachung und das Abhören von Kommunikation verwenden. Zwar fehlt es bislang an konkreten Belegen, dennoch drohen die Grenzen zwischen Forschung und Machtpolitik zu verschwimmen.

„Der demilitarisierte Status der Antarktis ist nicht selbstverständlich“, warnt Susanne Käss, Argentinienexpertin der Konrad-Adenauer-Stiftung in Argentinien. Eine Antarktisstrategie der EU sei überfällig. Bislang verfüge die EU zwar über eine Arktis-, aber nicht über eine Antarktisstrategie. „Die EU muss ihre Interessen in Wissenschaft, Meeresschutz, Fischfang, regionaler Sicherheit und der Verteidigung der regelbasierten Ordnung zusammen mit Wertepartnern wie Großbritannien, Norwegen, Argentinien, Chile, Brasilien und den USA klar artikulieren und durchsetzen“, fordert Käss.

Ob die Antarktis ein Ort des Friedens bleibt oder zum nächsten Schauplatz globaler Rivalität wird, wird sich in den kommenden Jahrzehnten zeigen.



55

Länder betreiben aktuell rund 70 permanente Forschungsstationen in der Antarktis. Den Sommer über kommen etwa 40 weitere Stationen hinzu.

Quelle: Secretariat of the Antarctic Treaty



„Die EU muss ihre Interessen in Wissenschaft, Meeresschutz, Fischfang, regionaler Sicherheit und der Verteidigung der regelbasierten Ordnung zusammen mit Wertepartnern klar artikulieren und durchsetzen. Eine Antarktisstrategie der EU ist überfällig.“

Susanne Käss, Argentinienexpertin der Konrad-Adenauer-Stiftung

Zweiter Frühling

Genug vom Brexit: Ende Juni 2026 demonstrierten Briten für den Wiedereintritt in die EU.



Die wirtschaftliche Wiederannäherung zum Vereinigten Königreich nimmt Fahrt auf. Vor allem in den Bereichen Energie, Klima und Verteidigung öffnen sich Marktchancen. Welche Projekte jetzt anlaufen und wo sich für den deutschen Mittelstand frühzeitiges Engagement lohnt.

Zehn Jahre ist es her, dass die Britinnen und Briten in einem Referendum mehrheitlich für den Austritt aus der Europäischen Union stimmten. Vier Jahre später ist der Brexit in Kraft getreten. Nach diesem Tiefpunkt der Beziehungen hat sich das britische Verhältnis zur EU und zu Deutschland inzwischen wieder deutlich verbessert. So zielt zum Beispiel der Wiederannäherungskurs der regierenden Labour-Partei sowohl auf bessere Handelsbeziehungen mit der EU als auch auf engere Wirtschaftsbeziehungen mit der Bundesrepublik ab.

Ein Jahr Kensington-Vertrag: Treffen mit hochkarätiger Besetzung

Ein Beleg für die Wiederannäherung ist auch das hochrangig besetzte erste Germany-UK Business Government Forum, das im April 2026 in Berlin stattfand. Die Konferenz wurde von Bundeswirtschaftsministerin Katherina Reiche und ihrem britischen Amtskollegen Peter Kyle eröffnet. Botschafter, Verbandsvertreter und Unternehmer tauschten Podiumsdiskussionen zu den Themen Stärkung der europäischen Sicherheit und Resilienz sowie Wachstum und Innovation durch industrielle Zusammenarbeit.

Das Treffen der deutsch-britischen Wirtschaftsrepräsentanten ist eines von 17 Leuchtturmprojekten des im Juli 2025 geschlossenen Kensington-Vertrags. Der deutsch-britische Freundschaftsvertrag zielt auf eine verstärkte Zusammenarbeit ab. Er soll unter anderem die Kooperation bei Sicherheit und Verteidigung stärken, Wirtschaftsbeziehungen verbessern, Mobilitätsschranken abbauen und gesellschaftliche Verbindungen fördern.

Kensington-Vertrag: bilaterale Beziehungen verbessern

Der Kensington-Vertrag ist mehr als eine politische Willensbekundung. Neben dem Business Government Forum soll laut Aktionsplan auch ein Defence Industry Forum organisiert werden. Außerdem unterstützen die Regierungen die

Entwicklung eines Stromverbindungskabels in der Nordsee, den Aufbau einer Wasserstoff- und CO₂-Infrastruktur, eine wachstumsfördernde Kooperation der öffentlichen Finanzinstitutionen, sowie eine mögliche Bahnverbindung zwischen beiden Ländern. Britischen Staatsangehörigen sollen bei der Einreise nach Deutschland zudem automatische Grenzkontrollschleusen (e-Gates) zur Verfügung stehen.

Die deutsch-britische Wiederannäherung ist aus wirtschaftlicher Perspektive überfällig. Der bilaterale Handel hat sich aus deutscher Sicht so schwach entwickelt, dass die britische Insel 2022 aus den Top zehn der wichtigsten Partnerländer gefallen ist. Mittlerweile ist der Abwärtstrend gestoppt: Mit einem Handelsvolumen von 118,4 Milliarden Euro liegt das Königreich 2025 wieder auf dem neunten Platz. Damit ist es allerdings noch weit entfernt vom fünften Platz, den es bis 2017 konstant hielt. Preisbereinigt liegt der bilaterale Handel laut GTAI-Berechnungen noch rund 16 Prozent unter dem Niveau des Vor-Brexit-Jahres 2019. Der mengenmäßige Handel hinkt sogar 27 Prozent hinterher.

Gute Handelsbedingungen mit der EU

Nicht nur mit der Bundesregierung strebt das Vereinigte Königreich gute Beziehungen an. Auch mit der EU verhandelt die britische Regierung über bessere Marktzugangsbedingungen. Schließlich ist der Staatenverbund mit rund der Hälfte des Handelsvolumens der wichtigste Außenhandelspartner der Briten, sowohl 2019 vor dem EU-Austritt wie auch zuletzt 2025. Das gemeinsame Handels- und Kooperationsabkommen steht bis zum Sommer 2026 unter einem planmäßigen Review.

Die Gespräche zeigen bereits deutliche Verbesserungspotenziale im bilateralen Handel. So kann das anvisierte SPS-Abkommen (Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures) den Lebensmittelexport in beide Richtungen vereinfachen. Die geplante Angleichung der Emissionshandelssysteme kann zusätzliche



Für Sie aus London

Marc Lehnfeld ist Korrespondent für das Vereinigte Königreich und Irland bei GTAI.

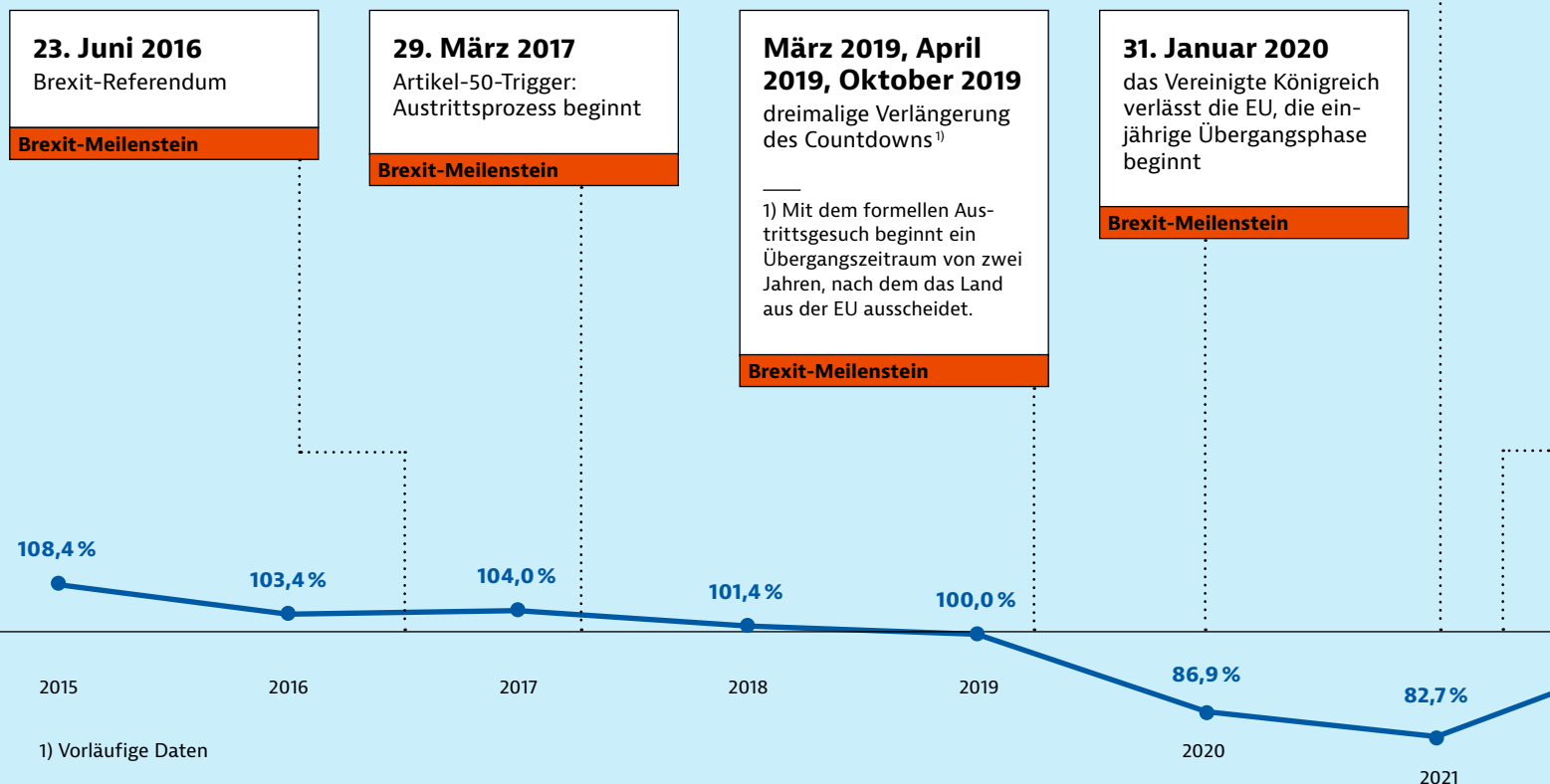


„Zahlreiche attraktive Marktchancen machen einen Blick über den Ärmelkanal lohnenswert.“

KURZFASSUNG

- Nach dem Brexit-Tiefpunkt nähern sich Deutschland und die EU einerseits und das Vereinigte Königreich andererseits wieder an.
- Der bilaterale Handel erholt sich, bleibt aber deutlich unter dem Vor-Brexit-Niveau.
- Geplante EU-UK-Abkommen können Marktzugang, Energiehandel und Regulierung spürbar erleichtern.
- Große Chancen bieten Bereiche wie Offshore-Wind, Netzausbau, Wasserstoff und Verteidigung.

Die Meilensteine im europäisch-britischen Handelsabkommen



UNSER SERVICE

Mehr zum Thema *Beyond Brexit*

GTAI informiert regelmäßig über aktuelle Regeln und Hintergründe zu Rechts-, Zoll- und Wirtschaftsthemen im Handel mit dem Vereinigten Königreich.

www.gtai.de/brexit

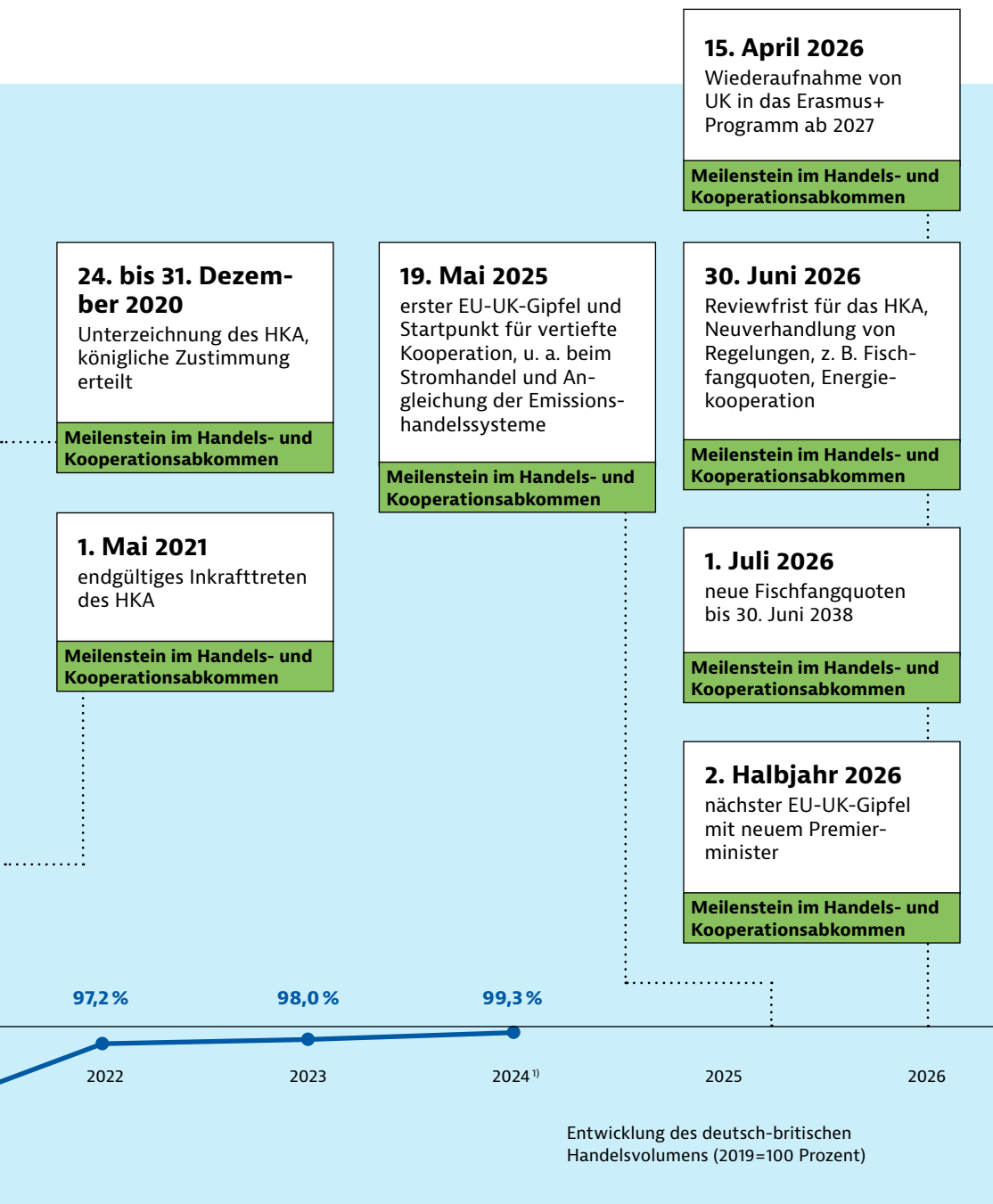


Hürden durch Meldepflichten aufgrund des europäischen CO₂-Grenzausgleichssystems vermeiden. Eine britische Integration in den EU-Strombinnenmarkt verbessert den Energiehandel und kann langfristig die Strompreise in beiden Märkten senken.

Energie, Klima und Verteidigung: starke Marktchancen für deutsche Firmen

Viele britische Branchen bieten attraktive Marktchancen, die einen Blick über den Ärmelkanal lohnen. Vor allem der Energiesektor wächst durch das staatliche Ziel einer emissionsfreien Stromproduktion bis zum Jahr 2030. Dazu gehört

der Ausbau der britischen Offshore-Windenergie als weltweit zweitgrößter Markt nach China. Eine zentrale Rolle spielt die Modernisierung und Erweiterung des Stromnetzes. Bis 2031 sind Investitionen von fast 70 Milliarden Euro vorgesehen. Im Wasserstoffbereich werden bis 2028 die ersten Elektrolyseprojekte mit einer Leistung von 125 Megawatt umgesetzt. Fördermittel für weitere 765 Megawatt stehen vor der finalen Freigabe durch den Staat. Bei der Dekarbonisierung investiert die Regierung außerdem massiv in CO₂-Abscheidungs- und CO₂-Speicherlösungen (Carbon Capture Storage). Der Fokus liegt dabei auf Abscheidetechnologien sowie Pipelineinfrastruktur und Lagerungsmöglichkeiten im Meeresboden. Eine weitere Potenzialbranche ist die Sicher-



heits- und Verteidigungsindustrie, die mit deutlich steigenden Verteidigungsausgaben rechnen kann. Die Regierung hat eine Erhöhung der Verteidigungsausgaben von 2,3 auf 2,5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts ab 2027 festgeschrieben. In den frühen 2030er-Jahren sollen sie einen Anteil von drei Prozent erreichen.

Die britische Regierung investiert entlang ihres kürzlich veröffentlichten Defence Investment Plan in den nächsten vier Jahren etwa 345 Milliarden Euro in die technische Modernisierung ihrer Streitkräfte. Das mit etwa 72 Milliarden Euro größte Paket fließt in die Modernisierung der seegestützten nuklearen Abschreckung (Dreadnought-Programm) sowie in den Bau von zwölf SSN-AUKUS-Atom-U-Booten. Für fast 13

Milliarden Euro werden Munition und Waffen bevorratet und neue Munitionsfabriken errichtet. Über neun Milliarden Euro fließen in das italienisch-japanisch-britische Global Combat Air Programme für die neue Generation der Kampfflugzeuge.

Deutsche Verteidigungsunternehmen investieren bereits im Land: Rheinmetall produziert unter anderem 623 Boxer-Transportpanzer für die britische Armee, während das Start-up Helsing in Plymouth KI-gestützte Unterwasserdrohnen zur U-Boot-Jagd herstellt. Der Berliner Drohnenproduzent Stark ist eines von fünf ausländischen Unternehmen, die in Swindon eine Produktionsanlage aufbauen.

118,4

Milliarden Euro betrug der Handelsumsatz mit dem Vereinigten Königreich 2025.

Quelle: Statistisches Bundesamt

Technik in luftiger Höhe:
Wartungsarbeiten in der Gondel einer Windkraftanlage.



Delegationsreisen zur Markterkundung

Um den britischen Markt zu sondieren und erste Geschäftskontakte zu knüpfen, fördert das KMU-Markterschließungsprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie Delegationsreisen. Folgende branchenbezogene Touren finden noch im Jahr 2026 statt:

Sicherheits- und Verteidigungsindustrie vom 29. November bis 3. Dezember 2026 sowie **Gesundheitswirtschaft und Handwerk** in der 2. Jahreshälfte 2026. Weitere Informationen und Anmeldung: www.gtai-exportguide.de

Vom 16. bis zum 19. November 2026 organisiert die Exportinitiative Energie eine Reise zum Thema **Offshore-Windtechnik** und Wasserstoffproduktion sowie -speicherung. Infos: www.german-energy-solutions.de

Teststrecke im Grenzgebiet: Auf 25 Kilometern erproben Unternehmen neue Kommunikations- und Antriebstechnik.

KURZFASSUNG

- Der Smart Rail Connectivity Campus Annaberg-Buchholz soll Bahntechnikinnovationen hervorbringen.
- Beteiligt sind mehr als 160 Unternehmen aus dem In- und Ausland.
- Es geht um digitale Zugleittechnik und hybride Antriebe.
- Die Neubaustrecke Dresden-Prag bietet Chancen über den Bau hinaus.

Internationale Verbindung

Ein Cluster in Sachsen erprobt Lösungen im Schienenverkehr und entwickelt sich zum grenzüberschreitenden Kompetenznetzwerk. Im Blick steht dabei auch eines der wichtigsten Bahninfrastrukturprojekte Mitteleuropas. Davon profitiert die ganze Region.

Im sächsischen Annaberg-Buchholz, unweit der Grenze zu Tschechien, entwickeln und erproben Ingenieurteams, mittelständische Ausrüster der Bahnbranche und Bahninfrastrukturbetreiber gemeinsam die Eisenbahntechnik von morgen und übermorgen. Der Smart Rail Connectivity Campus (SRCC) ist ein einzigartiger Forschungs- und Innovationscampus für intelligent vernetzten Eisenbahnverkehr: von digitaler Zugleittechnik über vollautomatisierte Zugsteuerung auf Distanz per 5G-Mobilfunk bis zu innovativen Fahrzeugkonzepten. Im Netzwerk des SRCC engagieren sich bereits mehr als 160 Firmen und Institutionen aus dem In- und Ausland. Darunter sind große international agierende Konzerne wie Siemens Mobility, Vodafone und Frauscher Sensortechnik, aber auch viele innovative Mittelständler. Durch ein EU-gefördertes Internationalisierungsprojekt mit dem Namen Rail-Inno-Hub Sachsen-Tschechien will sich der Campus nun zu einem grenzüberschreitenden Innovationscluster weiterentwickeln. „Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) beiderseits der deutsch-tschechischen Grenze sollen gemeinsam mit Eisenbahnunternehmen marktfähige Bahntechnikinnovationen entwickeln und zusammen mit Infrastrukturbetreibern testen“, erklärt Projektberater Ulrich Bobe. „Wir organisieren Workshops und Konferenzen und bahnen Pi-

lotprojekte an, um Branchen- und Marktkennntnisse zu vermitteln.“ → **siehe Seite 37, Interview**

Deutsch-tschechisches Großprojekt im Blick

Die Organisatoren wollen Mittelständlern damit auch helfen, von einem der größten Infrastrukturprojekte zwischen Deutschland und Tschechien zu profitieren: der geplanten Neubaustrecke zwischen Dresden und Prag inklusive zweier Tunnel durch das Erzgebirge und das Böhmisches Mittelgebirge. Das Vorhaben gehört zu den wichtigsten Bahnprojekten Mitteleuropas und könnte den internationalen Eisenbahnverkehr auf der wichtigen Achse Berlin-Prag-Wien (oft „Via Vindobona“ genannt) in Zukunft erheblich beschleunigen. „Der SRCC und sein Netzwerk können den Unternehmen als Sprungbrett dienen für die Teilnahme an solchen ehrgeizigen Infrastrukturprojekten wie dem Erzgebirgstunnel“, sagt Rudolf Heidt, wissenschaftlicher Mitarbeiter am SRCC. „Mit Rail-Inno-Hub knüpfen wir jetzt grenzübergreifend Kontakte, schließen Wissenslücken und führen potenzielle Partner zusammen.“

Auch bei neuen Lokomotiven und Waggonen für den mitteleuropäischen Personenfernverkehr soll Rail-Inno-Hub noch mehr Kooperation anstoßen: „Wir brauchen den deutschen ICE in



Für Sie aus Berlin

Fabian Möpert ist GTAI-Redakteur in Berlin, Bahntechnik gehört zu seinen Themenschwerpunkten.



„Mit Netzwerken, Testmöglichkeiten und Know-how-Transfer kommen auch KMU an Großprojekte wie den Erzgebirgstunnel.“

UNSER SERVICE

Mehr zum Thema Milliarden für Europas Eisenbahnen

Europaweit fließen hohe Summen in den Ausbau der Bahninfrastruktur und die Anschaffung moderner Schienenfahrzeuge. Auch deutsche Bahntechnikhersteller liefern Ausrüstung. Die Analyse.
www.tinyurl.com/europa-eisenbahntechnik





„Wir hoffen, Marktbarrieren durch mehr Kooperation mittelfristig ein Stück weit aufzubrechen.“

Rudolf Heidt, wissenschaftlicher Mitarbeiter am SRCC



Auf der Teststrecke in Annaberg-Buchholz lassen sich auch hybride Antriebstechnologien testen. Es gibt auch eine Ladestation für Akkuzüge.

Prag“, sagt Heidt zugespitzt. „Und der ICE von Berlin nach Wien über Prag muss auf einer einheitlichen technischen Plattform laufen können.“ Vorbildcharakter habe die Kombination aus Vectron-Lokomotiven von Siemens Mobility, die mit tschechischen Comfortjet-Zuggarnituren fahren, gebaut vom Konsortium Siemens Mobility und Škoda Transportation. Seit 2025 ersetzen sie ältere Wagen im Fuhrpark der tschechischen Staatsbahn České dráhy auf Strecken ins Ausland. „Ein vorbildliches Beispiel deutsch-tschechischer Zusammenarbeit“, findet Heidt.

Europas Bahnbranche investiert wie nie

Europas Eisenbahnbranche befindet sich mitten in einer Modernisierungswelle, die so umfangreich ist wie seit Jahrzehnten nicht. Bahnbetreiber bauen Schnellzugstrecken um oder aus, rüsten sie mit elektronischen Zugkontrollsystemen nach einheitlichen europäischen Standards – gemäß dem European Train Control System – aus, machen die Betriebsabläufe effizienter und versuchen, die Kapazitäten auf hochfrequentierten Abschnitten zu steigern. Sie investieren in vorausschauende Instandhaltung und kaufen neue Lokomotiven und Waggons. In vielen EU-Ländern werden Infrastrukturbetreiber, Beförderer und staatliche Bahnverwaltungen in den kommenden Jahren Milliarden investieren.

Es ist nicht zuletzt die Europäische Union, die das Thema vorantreibt. Sie will den Marktanteil der Bahn am Güterverkehr bis 2030 um 50 Prozent steigern und bis 2050 verdoppeln. Gleichzeitig haben noch nie so viele Menschen in der EU so weite Strecken mit der Bahn zurückgelegt wie heute. Die europäische Statistikbehörde Eurostat meldet für 2024 ein Rekordergebnis von 444,5 Milliarden Personenkilometern. EU-Förderinstrumente wie die Connecting Europe Facility oder Mittel aus der EU-Kohäsionspolitik unterstützen deshalb die Finanzierung von Infrastrukturvorhaben. Es entstehen neue Transversalen wie beispielsweise der Semmeringbasistunnel in Österreich oder der Brennerbasistunnel zwischen Österreich und Italien. Und eben auch die Neubaustrecke Dresden–Prag samt Erzgebirgstunnel.

SRCC soll auch die Grenzregion beflügeln

Der Bahntechniksektor bietet also großes Potenzial, birgt aber auch so manche Hürde. Gerade in Sachen Infrastruktur steckt der Teufel häufig im Detail. Aufwendige Zulassungsverfahren, inkompatible Systeme oder komplexe nationale Vergabeprozesse machen den Zugang zu Auslandsmärkten schwierig, besonders für KMU, auch in Tschechien. Genau dort setzt das SRCC-Netzwerk mit seinem Internationalisierungsprojekt an. „Wir hoffen, Marktbarrieren durch mehr Kooperation mittelfristig ein Stück weit aufzubrechen“, sagt Rail-Inno-Hub-Koordinator Heidt.

Der Innovationscampus selbst, entstanden auf einem wiederbelebten Bahngelände, schafft derweil einen wichtigen Wachstumspol für die Strukturentwicklung in der ländlich geprägten Region. Die Technische Universität Chemnitz hat im ehemaligen Stationsgebäude des Unteren Bahnhofs eine Außenstelle eröffnet. Ihn folgt bald noch eine neue Forschungshalle, wo Schienenfahrzeuge vor Ort mit Testequipment ausgerüstet werden können. Das bundeseigene Unternehmen DB Infrago wird auf dem Areal ab Sommer 2026 ein Schulungszentrum betreiben. Im Campusumfeld haben sich zudem Technikanbieter angesiedelt, so etwa die Deutschlandniederlassung der österreichischen Firma Frauscher Sensortechnik.

Das Herzstück des SRCC ist die rund 25 Kilometer lange Teststrecke zwischen Annaberg-Buchholz und Schwarzenberg, komplett mit Tunneln, Brücken, Steigungen und wechselnden Witterungsverhältnissen. Erprobt wird hier insbesondere das ferngesteuerte Fahren von Zügen. Dafür ist das Testfeld mit modernster 5G-Mobilfunktechnik ausgerüstet. Auf die stützt sich der neue Bahnfunkstandard FRMCS. Hohe Datenübertragungsraten und niedrige Latenzzeiten schaffen die Voraussetzung für einen autonomen Fahrbetrieb. Auch hybride Antriebstechnologien lassen sich hier testen: dank einer Ladestation für Akkuzüge.

„Wir machen den Mittelstand fit für den Sprung über die Grenze“

Ulrich Bobe ist wissenschaftlicher Mitarbeiter und **Rudolf Heidt** Projektberater am Smart Rail Connectivity Campus (SRCC) im sächsischen Annaberg-Buchholz. Sie sind Teil des Internationalisierungsprojekts Rail-Inno-Hub Sachsen-Tschechien.

Herr Bobe, Herr Heidt, Sie wollen mit dem SRCC die Zusammenarbeit mit Tschechien ausbauen. Wie?

Bobe: Zu unserem Netzwerk zählen schon jetzt mehr als 160 Partner aus Industrie, Wissenschaft und öffentlichen Stellen im In- und Ausland. Mit dem EU-geförderten Vernetzungsprojekt Rail-Inno-Hub Sachsen-Tschechien wollen wir neue Partner im Nachbarland Tschechien einbinden. Dadurch werden wir zu einem transnationalen Cluster. Die Mitglieder können gemeinsam marktfähige Bahntechnikinnovationen entwickeln und zusammen mit Infrastrukturbetreibern testen. Wir organisieren Workshops, Konferenzen und Pilotprojekte, um Branchen- und Marktkenntnisse zu vermitteln. Das soll die Eintrittsbarrieren für KMU in den Bahnsektor senken.

Wo sehen Sie bislang für Mittelständler Hürden beim Markteintritt?

Heidt: Tschechiens Markt für Bahninfrastruktur ist speziell für KMU nicht einfach zu erschließen. Im tschechischen Markt dominieren einzelne Anbieter mit einer teils monopolähnlichen Stellung, das Preisniveau für gewisse Ausrüstungen liegt etwa 20 bis 30 Prozent über dem deutschen oder österreichischen Niveau. Zudem gibt es künstlich geschaffene technische Barrieren, die so nicht sein müssten. Das betrifft zum Beispiel, wie die Zugbeeinflussungs- und Zugleitsysteme ausgestaltet sind. Hier wollen wir ansetzen, und hoffen, Marktbarrieren durch mehr Kooperation mittelfristig ein Stück weit aufzubrechen. Der tschechische Markt bietet langfristig großes Potenzial – und das wollen wir transparenter und zugänglicher machen. Es gibt außerdem Pläne, Anfang des nächsten Jahrzehnts unsere Teststrecke von Annaberg ausgehend auf dem Streckenzweig zur Grenzstation Bärenstein/Vejprty weiterzuführen und langfristig bis ins tsche-

chische Chomutov zu verlängern. Ein Memorandum of Understanding mit der tschechischen Seite liegt vor. Das wäre europaweit einzigartig. Wir könnten dann in unserer Testumgebung zusätzlich den Wechsel zwischen den Bahnsystemen zweier Länder direkt abbilden. Kleinere Zulieferer könnten so ihre Innovationen unter beiden Regelsystemen erproben, Zulassungen beschleunigen und Referenzen für internationale Großprojekte sammeln.

Welche Großprojekte haben Sie denn im mitteleuropäischen Bahnsektor im Blick?

Heidt: Etwa den beabsichtigten Hochgeschwindigkeitsausbau des Korridors Berlin–Prag–Wien, oft „Via Vindobona“ genannt, inklusive des geplanten Erzgebirgsbasistunnels als Teil der Neubaustrecke Dresden–Prag. Dieser 32 Kilometer lange Tunnel zwischen dem sächsischen Heidenau und dem tschechischen Chabařovice wird von seiner Bedeutung her so etwas wie ein mitteleuropäischer „Suezkanal“. Das kann ein riesiger Türöffner werden für deutsche wie auch für tschechische KMU. Der Effekt könnte ähnlich sein wie im Fall von Škoda Auto: Wer als Zulieferer einmal den Fuß in der Tür des Volkswagen-Konzerns hatte, dem standen dort europaweit Türen offen. Und ich glaube, die Neubaustrecke Dresden–Prag kann für Lieferanten der Bahninfrastruktur ähnliche Wirkungen entfalten. Mit Rail-Inno-Hub SN-CZ knüpfen wir jetzt grenzübergreifend Kontakte, schließen Wissenslücken und führen in vielen binationalen Veranstaltungen potenzielle Partner zusammen. Wir machen den Mittelstand fit für den Sprung über die Grenze.



Ulrich Bobe, Projektberater am SRCC



Der Forschungscampus ist einer von vier Projektstandorten des Deutschen Zentrums Mobilität der Zukunft.



Für Sie aus Bonn und Berlin

Andrea González Alvarez
und Julio Pereira



EU-Mercosur-Deal: Regeln, Chancen, Hürden

Seit Mai 2026 stärkt das EU-Mercosur-Interimsabkommen den Waren- und Dienstleistungsfluss zwischen Europa und Südamerika. Doch wer von sinkenden Zöllen, schnelleren Verfahren und dem Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen profitieren will, muss die neuen Regeln genau kennen.

Mit festem Händedruck und zahlreichen Unterschriften wuchs am 17. Januar 2026 in Paraguays Hauptstadt Asunción zusammen, was seit 1999 verhandelt wurde: Spitzenvertreter der EU und führende Politiker von vier der Mercosurstaaten (Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay) unterzeichneten das lang erwartete Partnerschaftsabkommen (EMPA) zwischen den beiden Wirtschaftsblöcken.

Damit entsteht eine der größten Handelszonen der Welt – mit 31 Staaten, mehr als 700 Millionen Menschen und fast einem Fünftel des globalen BIP. Die Europäische Kommission schätzt, dass die jährlichen Exporte in die Mercosurländer durch den Freihandelsteil des Abkommens bis 2040 um 39 Prozent steigen werden, das entspricht einem Wert von rund 49 Milliarden Euro. „Mit dieser Win-Win-Partnerschaft werden wir alle gewinnen – wirtschaftlich, diplomatisch und geopolitisch“, sagte EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen im Rahmen der Unterzeichnungszeremonie. „Unsere Unternehmen werden Exporte, Wachstum und Arbeitsplätze schaffen. Wir werden uns gegenseitig bei unserer Energiewende und dem digitalen Wandel unterstützen.“

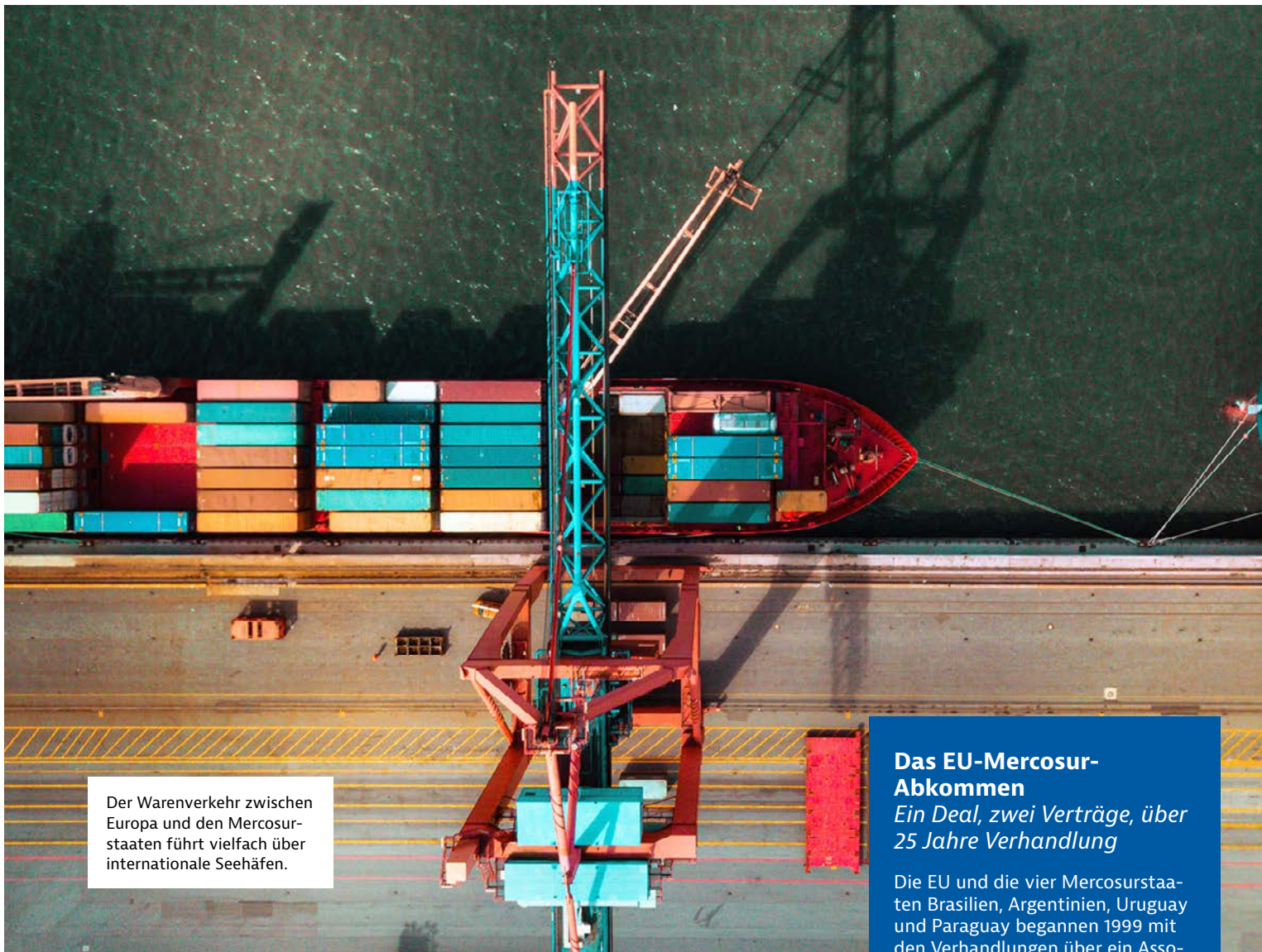
Seither hat das Tempo der praktischen Umsetzung angezogen: Schon dreieinhalb Monate später, am 1. Mai 2026, trat das Interimshandelsabkommen (iTA) zwischen der EU und den Mercosurstaaten vorläufig in Kraft. Es legt in 23 Kapiteln fest, wie der Handelsteil des Partnerschaftsabkommens bereits vor dem Start des gesamten Regelwerks greift. Das iTA erleichtert den Warenverkehr, senkt Zölle und verringert Bürokratie. Für deutsche Unternehmen eröffnen sich dadurch neue Geschäftschancen in Südamerika. Doch wer profitieren will, sollte genau wissen, welche Regeln bereits gelten. Germany Trade & Invest hat einen Blick in das mehrere Hundert Seiten starke Vertragswerk geworfen.

Zollabbau: vom Höchstzollsatz zum Nulltarif

Mit dem neuen Handelsabkommen senken die EU und die Mercosurstaaten schrittweise rund 90 Prozent ihrer gegenseitigen Einfuhrzölle oder heben sie vollständig auf. Ein verbindlicher Zeitplan legt für jedes Produkt fest, in wie vielen Etappen die Zölle sinken und ab wann Waren zollfrei gehandelt werden dürfen. Einige Produkte, etwa

KURZFASSUNG

- Seit dem 1. Mai 2026 ist das EU-Mercosur-Interimshandelsabkommen (iTA) in Kraft.
- Rund 90 Prozent der Zölle zwischen EU und Mercosur werden abgebaut.
- Der Zollabbau erfolgt schrittweise nach einem verbindlichen Zeitplan, wobei jedes Produkt eigene Fristen hat.
- Das Abkommen öffnet Märkte für Dienstleister, ermöglicht die Teilnahme an staatlichen Ausschreibungen und schützt geografische Herkunftsangaben.



Der Warenverkehr zwischen Europa und den Mercosurstaaten führt vielfach über internationale Seehäfen.

bestimmte Agrargüter, medizinische Geräte oder Spezialmaschinen, profitieren bereits seit dem 1. Mai 2026 von Zollfreiheit in den Mercosurländern. Für sensible Bereiche gelten dagegen Übergangsfristen von bis zu 15 Jahren, zum Beispiel im Bereich Verbrennerautos.

„Durch den schrittweisen Wegfall eines Großteils der Zölle ist ein spürbarer Schub für den gegenseitigen Handel zu erwarten“, sagt Samina Sultan, Senior Economist für europäische Wirtschaftspolitik und Außenhandel beim Institut der deutschen Wirtschaft in Köln. „Das eröffnet etwa deutschen Maschinenbauern, aber auch der Chemiebranche viele neue Absatzchancen.“ In der EU-Datenbank Access 2 Markets können exportierende Unternehmen über die jeweilige Zolltarifnummer prüfen, welche Zollsätze für ihre Produkte vorgesehen sind.

Ursprungsregeln: Die Herkunft zählt

Wer von den Zollvorteilen profitieren will, muss nachweisen, dass seine Ware ihren Ursprung in der EU oder im Mercosur hat. Als Ursprungsware gelten Produkte, die dort vollständig hergestellt oder aus Vormaterialien mit Ursprungs-eigenschaft gefertigt worden sind. Auch Erzeugnisse mit Anteilen aus Drittländern gehören dazu, wenn sie bestimmte produktspezifische Regeln erfüllen. Für einige Produktgruppen wie zum Beispiel Textilien gelten zudem Sonderbestimmungen.

Bei Warensendungen mit einem Wert von bis zu 6.000 Euro darf jeder Exporteur selbst auf der Rechnung oder einem anderen Handelsdokument erklären, dass die Ware aus der EU beziehungsweise dem Mercosur stammt. Liegt der Wa-

Das EU-Mercosur-Abkommen

Ein Deal, zwei Verträge, über 25 Jahre Verhandlung

Die EU und die vier Mercosurstaaten Brasilien, Argentinien, Uruguay und Paraguay begannen 1999 mit den Verhandlungen über ein Assoziierungsabkommen. Nach einem Vierteljahrhundert intensiver Gespräche erzielten beide Seiten Ende 2024 eine Einigung. Das Ergebnis sind zwei separate, aber miteinander verknüpfte Abkommen, die die Vertragsparteien am 17. Januar 2026 in Paraguay unterzeichneten.

Das Partnerschaftsabkommen (EMPA) umfasst die drei Säulen politischer Dialog, Zusammenarbeit und Handel. Es wird wirksam, sobald alle EU-Mitgliedstaaten und Mercosurpartner das Abkommen ratifiziert haben. Bereits am 1. Mai 2026 ist das Interimshandelsabkommen (ITA) in Kraft getreten. Es deckt ausschließlich die handelspolitischen Bereiche des EMPA ab, für die die Europäische Kommission und die Parlamente der Mercosurländer zuständig sind. Sobald das vollständige EMPA in Kraft ist, wird das ITA ersetzt und verliert seine Gültigkeit.



„Durch den schrittweisen Wegfall eines Großteils der Zölle ist ein spürbarer Schub für den gegenseitigen Handel zu erwarten. Das eröffnet etwa deutschen Maschinenbauern, aber auch der Chemiebranche viele neue Absatzchancen.“

Samina Sultan, Senior Economist für europäische Wirtschaftspolitik und Außenhandel beim Institut der deutschen Wirtschaft in Köln

UNSER SERVICE

Special Das EU-Mercosur-Abkommen

Der Mercosur ist das bedeutendste Wirtschaftsbündnis Lateinamerikas. Die vorläufige Anwendung des EU-Mercosur-Abkommens zum 1. Mai 2026 eröffnet neue Handels- und Investitionsmöglichkeiten.

www.gtai.de/mercotur



renwert höher, muss das Unternehmen beim Zoll als „REX Ausführer“ registriert sein. Darüber hinaus müssen die Waren direkt zwischen den Vertragsparteien transportiert werden. Eine Durchfuhr durch Drittstaaten ist nur erlaubt, wenn die Waren unter zollamtlicher Aufsicht bleiben. Über die Datenbank WuP online und das Tool Rosa können Unternehmen mithilfe der Zolltarifnummer prüfen, ob ihre Produkte die Voraussetzungen für eine Zollpräferenz erfüllen.

Konformität: weniger Hürden bei Zulassungen

Auch Handelshemmnisse, die durch unterschiedliche technische Vorschriften und Normen entstehen, sollen der Vergangenheit angehören. Die Vertragsparteien wollen dazu auf Basis internationaler Standards Handelserleichterungen entwickeln. Eine gegenseitige Anerkennung von Produktvorschriften ist nicht geplant. Importierte Waren müssen also auch weiterhin die Anforderungen des jeweiligen Zielmarkts erfüllen. Das Abkommen sieht ebenfalls keine gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungsverfahren vor. Eine Anerkennung ist lediglich in ausgewählten Bereichen möglich, etwa bei Sicherheitsprüfungen von Elektro- und Elektronikgeräten.

Dienstleistungen: Chancen und Limits

Das Abkommen erleichtert europäischen Anbietern den Einstieg in den südamerikanischen Dienstleistungssektor, sofern ihre Leistungen kommerziellen Zwecken dienen. Die Regelungen orientieren sich am Allgemeinen Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) der Welthandelsorganisation WTO und unterscheiden verschiedene Arten von Dienstleistungen, die von grenzüberschreitenden Dienstleistungen bis zu Dienstleistungen mit der Präsenz natürlicher Personen reichen. Trotz der Liberalisierung bleibt der Marktzugang jedoch weiterhin beschränkt, da jedes Land eine Vielzahl spezifischer Einschränkungen vorsieht. So kann beispielsweise der Zugang zu Bergbauprojekten in Argentinien, an denen ausländische Personen beteiligt sind, von einer Genehmigung durch die argentinische Regierung abhängen. In Brasi-

lien dürfen nur rechtmäßig gegründete und von den zuständigen Behörden zugelassene Unternehmen grenzüberschreitende Telekommunikationsdienstleistungen anbieten.

Öffentliche Aufträge: mitbieten erlaubt

Auch öffentliche Ausschreibungen in den Mercosurländern eröffnen neue Geschäftschancen. Europäische Unternehmen können sich unter gleichen Wettbewerbsbedingungen an Ausschreibungen öffentlicher Stellen in den vier Mercosurländern beteiligen. Diese Regelung gilt jedoch nur für Ausschreibungen der im Abkommen aufgeführten öffentlichen Stellen. Ausschreibungen mit geringem Auftragswert fallen nicht unter das Abkommen. In jedem Fall ist der Öffnungsgrad der Märkte in diesem Bereich für die Region beispiellos. Besonders marktoffen zeigt sich Uruguay. In dem Land bietet vor allem die Infrastruktur interessante Geschäftsmöglichkeiten.

Geistiges Eigentum: Marken, Patente und Urheberrechte

Beim Schutz geistigen Eigentums folgt das Abkommen den WTO-Regeln und orientiert sich am Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Einkommens, kurz TRIPS. Es stärkt unter anderem den Markenschutz und erschwert Produktfälschungen sowie die missbräuchliche Nutzung von Kennzeichen. Außerdem schützt es 357 geografische Herkunftsangaben aus der EU, darunter Münchener Bier, Nürnberger Bratwürste und Dresdner Stollen. Solche Herkunftsbezeichnungen schützen regionale Spezialitäten in den Mercosurländern rechtlich und verschaffen deutschen Produzenten schon kurzfristig Wettbewerbsvorteile.

Das EU-Mercosur-Interimsabkommen verschafft exportorientierten deutschen Unternehmen erhebliche Vorteile – etwa durch geringere Zölle und bessere Zugänge zu öffentlichen Aufträgen. Gleichzeitig wachsen die Anforderungen an Zoll- und Compliance-Prozesse. Wer sich frühzeitig mit den neuen Regelungen vertraut macht, kann sich in den Mercosurmärkten langfristig behaupten.

„Das Potenzial für Investitionen ist groß“

Alexander Seitz, Executive Chairman der Volkswagen Group South America Region, über Chancen und Hürden des EU-Mercosur-Abkommens.

Herr Seitz, welche Impulse für Handel und Investitionen setzt das Abkommen?

Das Abkommen ist ein wichtiger Schritt, um die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen dem Mercosur und der EU zu stärken. Es ist eine Chance, den Handel, Investitionen und die industrielle Vernetzung auszuweiten. Brasilien beispielsweise kann bei Zukunftsthemen wie Dekarbonisierung, erneuerbare Energien und künstliche Intelligenz eine wichtige Rolle spielen. Darüber hinaus erhöht das Abkommen die Planbarkeit für

Investoren. Das ist besonders wichtig in einer Zeit, in der Unternehmen ihre Liefer- und Produktionsketten diversifizieren.

Welche Chancen eröffnet das Abkommen für Unternehmen, und welche Hürden bestehen?

Das Abkommen kann Investitionen beschleunigen, den technologischen Austausch fördern und die industrielle Wettbewerbsfähigkeit der Region stärken. Für global tätige Unternehmen gewinnt Südamerika als Produktions-, Entwicklungs- und Exportstandort weiter an Bedeutung. Zugleich existieren strukturelle Herausforderungen, etwa bei den Zöllen im Automobilsektor und der regulatorischen Harmonisierung. Das Potenzial für Investitionen ist groß, erfordert jedoch langfristige Perspektiven, regulatorische Stabilität und ein abgestimmtes Vorgehen von Regierungen und Industrie.

Was bedeutet das Abkommen konkret für die Automobilbranche?

Die Automobilindustrie dürfte einer der größten Nutznießer des Abkommens sein. Die Branche durchläuft aktuell einen tiefgreifenden Wandel – vorangetrieben durch Elektrifizierung und Digitalisierung. Das Abkommen kann diese Transformation in Südamerika durch besseren Zugang zu neuen Technologien, fortschrittlicher Fertigung und Investitionen beschleunigen.



Mercosur-mitglieder



Argentinien

Bevölkerung: rund 46 Mio.

BIP: 591,4 Mrd. Euro

Deutsche Warenexporte: 2,3 Mrd. Euro



Brasilien

Bevölkerung: rund 213 Mio.

BIP: 2,3 Bio. Euro

Deutsche Warenexporte: 13,2 Mrd. Euro



Paraguay

Bevölkerung: rund 7 Mio.

BIP: 52,0 Mrd. Euro

Deutsche Warenexporte: 248,3 Mio. Euro



Uruguay

Bevölkerung: rund 3 Mio.

BIP: 82,6 Mrd. Euro

Deutsche Warenexporte: 375,4 Mio. Euro

Quellen: UNFPA 2025, IWF 2026, Destatis 2024



Lieferkettenhelden



Am innovativen Unterwasserpumpspeicher Stensea arbeitet auch der Hamburger Pumpenspezialist Pleuger mit.

Ohne sie geht nichts, dank ihnen können andere Firmen ihre Produkte bauen. Markets stellt die Hidden Champions vor. Diesmal: **der Pumpenhersteller Pleuger.**

400

Tonnen soll die Beton-Kugel am Ende wiegen – fast zweimal so viel wie die Freiheitsstatue.

Hohle **Betonkugeln**, 30 Meter im Durchmesser – das ist die langfristige Vision des US-Start-ups Sperra. Gemeinsam mit dem deutschen Fraunhofer-Institut für Energiewirtschaft und Energiesystemtechnik entwickelt Sperra die riesigen Kugeln. Sie wollen sie nutzen, um künftig mithilfe des Wasserdrucks in 600 Meter Tiefe Strom zu gewinnen: Ist zu viel Strom im Netz, pumpt eine Turbine Wasser gegen den Außendruck aus der Kugel heraus. Wird später Strom gebraucht, öffnet sich ein Ventil und das Meerwasser strömt mit enormer Kraft wieder in die Kugel hinein. Eine Pumpe rotiert durch die Strömung, dabei dreht sich auch ihr Motor. Just in diesem Moment ändert sich ihre Funktion, sie wird zum Generator. Ein Seekabel speist den erzeugten Strom ins Stromnetz ein.

Der Hidden Champion

Das Herzstück des Projekts Stensea (Stored Energy in the Sea) ist eine spezielle Pumpturbine, die den immensen Wasserdruck aushalten kann, und der Salzwasser nichts ausmacht. Die Unterwassermotorpumpe kommt von Pleuger. Das 97 Jahre alte Unternehmen hat früher vor allem Wasser aus den Schächten von U-Bahnen gepumpt. „Heute benutzen wir unsere Pumpen in vielen verschiedenen Schlüsselindustrien, vor allem in Minen“, sagt Pleuger-Ingenieur und -Vertriebsleiter Edris Faez. Oder eben in Betonkugeln im Meer.

Die Geschichte

Es war das Fraunhofer-Institut, das die Zusammenarbeit mit den Hamburgern suchte. Für Ingenieur Faez ist das nicht verwunderlich, der Name Pleuger sei in der Branche fest etabliert: „Pleuger ist ein Begriff, wie Tempo bei Taschentüchern.“ Das Unternehmen selbst war vom Nachhaltigkeitsgedanken angetan. Aber: „Genauso wichtig war für uns die technische Herausforderung.“

Das Learning

Das Projekt ist nicht nur planerisch und technisch schwierig. Hinzu kommen die kulturellen Unterschiede der Beteiligten: die nüchtern kalkulierenden Deutschen und die hitzigen US-Amerikaner. „Die amerikanische Arbeitsweise ist geprägt von Trial and Error.“ Das sei in Deutschland anders, bürokratischer, sagt Faez. Da müsse man einen Mittelweg finden. Das Wichtigste für ein internationales Projekt ist daher die persönliche Ebene. Das bedeutet auch, einander im realen Leben zu treffen, nicht nur online. Zudem funkte die Politik dazwischen: „Ursprünglich war geplant, die Kugel im September 2026 im Atlantik zu versenken“, sagt Faez. Doch die geopolitische Lage und der aktuelle Kurs der US-Regierung bremsen viele Erneuerbaren-Projekte aus. Stensea läuft trotzdem weiter, sagt Faez: „Ich bin mir sicher, dass wir bald den nächsten Test in Betrieb nehmen werden.“

IMPRESSUM

MARKETS wird verlegt von **Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH**, Villemombler Straße 76, 53123 Bonn, Tel.: +49/228/249 93-0, Fax: +49/228/249 93-212, info@gtai.de, www.gtai.de, Ausgabe 1/26: Bestell-Nr. 21495, Bestellung unter: www.gtai.de

Chefredaktion: Andreas Bilfinger

Stellvertretende Chefredaktion: Achim Haug, Stephanie Hennig

Autorinnen und Autoren: Christopher Fuß, Andrea González Alvarez, Kirsten Gieß, Anne Hünninghaus (wortwert), Judith Illerhaus, Achim Kampf, Silvia Kücken (wortwert), Marc Lehnfeld, Fabian Möpert, Julio Pereira, Claudia Pfeifer (wortwert), Michael Sauermost, Stefanie Schmitt, Frauke Schmitz-Bauerdick, Gerit Schulze, Florian Wenke

Layout, Produktion und redaktionelle Umsetzung: Kammann Rossi (www.kammannrossi.de) zusammen mit wortwert – die Wirtschaftsredaktion (www.wortwert.de)

Schlussredaktion: Carl Polonyi

Druck: Kern GmbH, 66450 Bexbach, www.kerndruck.de

Druckauflage: 4.700 Exemplare

Erscheinungsweise: vier Ausgaben pro Jahr

Abo-service: markets@gtai.de

Redaktionsschluss: 13. Juli 2026

Hauptsitz der Gesellschaft: Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

Geschäftsführung: Julia Braune, Erste Geschäftsführerin

Registergericht: Amtsgericht Charlottenburg

Registernummer: HRB 107541 B

Bildnachweise: Titelseite: Kammann Rossi mit Bildmaterial von Tryagimg/iStock/Getty Images, S. 4–5: Kammann Rossi mit Bildmaterial von Tryagimg/iStock/Getty Images, S. 6: J Studios/DigitalVision/Getty Images, S. 7: GRIMME Landmaschinenfabrik SE & Co. KG, S. 8: MULTIVAC, S. 12: picture alliance/Amazing Aerial Agency/Nick Bennet, S. 13: J Studios/DigitalVision/Getty Images, S. 14–15: 2025 Polskie Elektrownie Jądrowe, S. 16: picture alliance/Cover Images/Rolls-Royce SMR/Cover Images, S. 17: 2025 Polskie Elektrownie Jądrowe, S. 18: picture alliance/dp/Fred Douchet, S. 19: picture alliance/Franz Neumayr/picturedesk.com, S. 20: picture alliance/ASSOCIATED PRESS/Achmad Ibrahim, S. 22: picture alliance/Jens Niering, picture alliance/sampics/Stefan Matzke, S. 23: Fachhochschule des Mittelstands, S. 24–25: Alfred-Wegener-Institut/Michael Trautmann, S. 27: picture alliance/Xinhua News Agency/Chen Dongbin, S. 28: privat, picture alliance/Minden Pictures/Flip Nicklin, S. 29: picture alliance/Anadolu/Sebnem Coskun, Konrad-Adenauer-Stiftung, S. 30: picture alliance/NurPhoto/Wiktor Szymanowicz, S. 33: picture alliance/Amazing Aerial Agency, S. 34: picture alliance/dpa/Jan Woitas, S. 36: RailInnoHUB, picture alliance/dpa/Hendrik Schmidt, S. 37: Dirk Rückschloss, picture alliance/dpa/Jan Woitas, S. 39: golero/E+/Getty Images, S. 40: IW Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V., S. 41: Volkswagen do Brasil, Hans-Peter Merten/The Image Bank/Getty Images, S. 42: Fraunhofer IEE.

Sofern nicht gesondert angegeben, liegen die Urheberrechte von Aufnahmen von Mitarbeitern von GTAI dieser Ausgabe bei Illing & Vossbeck, Frank May, Rheinfooto oder Studio Prokopy. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt. Die kartografische Darstellung dient nur dem informativen Zweck und beinhaltet keine völkerrechtliche Anerkennung von Grenzen und Gebieten. GTAI übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit oder Vollständigkeit des bereitgestellten Kartenmaterials. Jegliche Haftung für Schäden, die direkt oder indirekt aus der Benutzung entstehen, wird ausgeschlossen. Gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

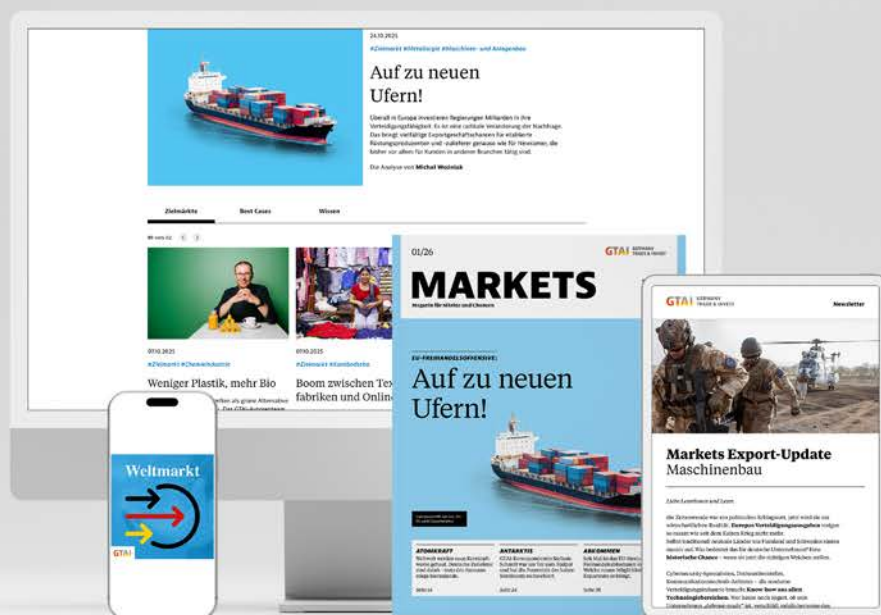
Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Germany Trade & Invest: Die Trends der Außenwirtschaft



Bei uns finden Sie aktuelle Länderanalysen und Marktberichte – plus ausführliche Themen-Specials zu den Herausforderungen und Wachstumschancen auf den Weltmärkten: auf unserer Website **gtai.de**, in unserem **Podcast Weltmarkt**, im Magazin **MARKETS** und in unseren kostenlosen **Newslettern**.

GTAI ist der Thinktank der Bundesregierung fürs Auslands-geschäft. Wir liefern exportierenden Unternehmen fundiertes Know-how: fachliche Expertise, Hintergrundinformationen über Märkte, Kunden, Recht und Zoll – vom Trendreport bis zur persönlichen Beratung.

Melden Sie sich jetzt bei **myGTAI** an und erhalten Sie kostenlos Zugriff auf unsere umfangreiche Wissensdatenbank!



www.gtai.de

aktuelle Insights
und Best Practice



Weltmarkt

der Podcast für
Exporteure



Markets-Abo

das Außenwirt-
schaftsmagazin



Newsletter

kompakt und
aktuell

FÖRDERLOTSE WACHSTUMSMÄRKTE

Wachstum. Fördern.

Wo neue Märkte wachsen, entstehen neue Möglichkeiten. Die Bundesregierung unterstützt Sie dabei, diese Chancen zu nutzen. Finden Sie die passende Förderung für Ihr Auslandsprojekt. KI-gestützt. Zielgerichtet. Passgenau.

In drei Schritten zum richtigen Angebot:

1. Einfach den Förderlotsen starten, passende Auswahl anklicken oder Anliegen eintippen
2. Rückfragen der KI beantworten
3. Passende Angebote, Infos und Kontakte erhalten

Jetzt Ihre persönliche Förderung finden:

www.foerderlotse-wachstumsmaerkte.de



Der Förderlotse Wachstumsmärkte ist ein Angebot von:

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST



Partners in
Transformation
Agentur für Wirtschaft
und Entwicklung

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages