

Hannover Messe 2026: Internationale Kooperationen als Schlüssel zum Erfolg für deutsche KMU

Die Hannover Messe 2026 hat mit rund 110.000 Besucherinnen und Besuchern eindrucksvoll gezeigt, wie stark die industrielle Transformation von internationaler Zusammenarbeit geprägt ist. Für deutsche KMU wird dabei immer deutlicher: Der Zugang zu neuen Märkten und innovativen Partnern entscheidet zunehmend über den wirtschaftlichen Erfolg.



05.05.2026

Die diesjährige Messe machte deutlich, dass künstliche Intelligenz, Robotik, Automatisierung und Energieinfrastruktur Schlüsseltechnologien der industriellen Zukunft sind. Für deutsche KMU eröffnen sich hier enorme Chancen – insbesondere durch internationale Partnerschaften.

Programme wie *Partnering in Business with Germany* zeigen, wie erfolgreich solche Kooperationen im Bereich Industrie 4.0 sein können: Über 40 % der am Programm involvierten ausländischen Unternehmen schließen direkt Verträge oder Absichtserklärungen ab. Bezogen auf Mexiko, Indien und Chile hat sich gleichzeitig die Zahl der Geschäftskontakte innerhalb von zwei Jahren verfünffacht.

Informationen

Länder

Brasilien

Indien

Kolumbien

Mexiko

Türkei

Branchen

Industrie 4.0

Kategorie

Programmnews

Matchmaking als Türöffner für neue Märkte

Das Networking- und Matchmaking-Event von *Partnering in Business with Germany*, durchgeführt in Kooperation mit der IHK Hannover, ermöglichte einen gezielten und effizienten Austausch. Rund 100 internationale Unternehmerinnen und Unternehmer aus Brasilien, Indien, Kolumbien, Mexiko und der Türkei (mit Fokus Industrie 4.0 und Energieeffizienz in der Industrie)



© GIZ/Jan von Allwörden

trafen knapp 40 deutsche Unternehmen.

Die Wirkung solcher Networking-Formate zeigt sich unmittelbar in konkreten Geschäftsperspektiven. „Das Format ist eine Art Speeddating, das sehr hilfreich ist, um das Potenzial von Unternehmen aus unterschiedlichen Märkten kennenzulernen“, beschreibt Dr.-Ing. Steffen Hau, CTO der DELFA Systems GmbH, seine Erfahrung. „Ich habe heute bereits ein paar erste Gespräche geführt und tatsächlich könnte es gut sein, dass wir mit einem mexikanischen Unternehmen kooperieren.“

Auch bestehende Partnerschaften wurden vertieft, etwa zwischen der Viscom SE und Unternehmen aus der Türkei – ein Beispiel dafür, wie internationale Kooperationen neue Märkte erschließen und Kosten- und Wettbewerbsvorteile schaffen.

Brasilien im Fokus: Strategische Partnerschaft mit Potenzial

Als Partnerland der Messe stand Brasilien besonders im Mittelpunkt. Die politische Botschaft war klar: Deutschland und Brasilien wollen ihre wirtschaftliche Zusammenarbeit deutlich ausbauen. Sowohl Bundeskanzler Friedrich Merz als auch Brasiliens Präsident Luiz Inácio Lula da Silva betonten die Bedeutung einer engeren Partnerschaft.

Im Rahmen der Deutsch-Brasilianischen Wirtschaftstage wurde insbesondere die Rolle des Mittelstands hervorgehoben. Ingo Krämer (Latin America Initiative of German Business) stellte fest: „Der Mittelstand braucht Unterstützung von der Regierung, um den Eintritt in den brasilianischen Markt zu erleichtern.“

Auch die brasilianische Seite sieht großen Bedarf an Kooperation: „Wir brauchen mehr Programme, die Unternehmen aus beiden Ländern zusammenbringen“, so José Gordon von der brasilianischen Entwicklungsbank BNDES.

Partnering in Business with Germany leistet hierzu einen konkreten Beitrag – auf der Hannover Messe beispielsweise durch die Teilnahme an einem Matchmaking-Format wie „Stronger Together – Connecting Germany and Brazil in Energy & Raw Materials“, organisiert von der Deutsch-Brasilianischen Energiepartnerschaft des BMW.



© GIZ/Jan von Allwörden



© GIZ/Jan von Allwörden

Die brasilianische Pilotgruppe mit Fokus auf Energieeffizienz in der Industrie wurde auf der Bühne des Programmpartners ApexBrasil vorgestellt, um konkrete Kooperationsideen mit deutschen Unternehmen voranzutreiben.

Brasilien bietet für deutsche KMU große Chancen, betonte Clarissa Furtado, Head of Competitiveness Department, ApexBrasil. Der wachsende Markt, staatliche Förderung von KMU und eine hohe Innovationsdynamik bilden gute Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit, zumal die Situation in Deutschland sehr ähnlich ist.

Synergien mit dem Außenwirtschaftstag Niedersachsen

Parallel zur Messe fand der Außenwirtschaftstag Niedersachsen unter dem Leitthema „Hidden Markets“ statt. Mit rund 140 Unternehmen bot auch dieses Format eine wichtige Plattform für Internationalisierung.

Partnering in Business with Germany war mit einem eigenen Stand vertreten und präsentierte seine Angebote. Besonders im Kontext „Hidden Markets“ wird deutlich, dass der strukturierte Ansatz des Programms deutschen KMU hilft, auch bisher weniger bekannte ausländische Märkte erfolgreich zu erschließen.

Erfahren Sie, wie deutsche und türkische Unternehmen die Gespräche einordnen:



Fotios Dritsos, Sales Manager Industrial X-ray Inspection, bei Viscom SE reflektiert das Gespräch mit **Koray Tomris**, Maschinenbauingenieur der Tomris Makina Ltd aus der Türkei, und betont die Chancen des türkischen Marktes.

„Die Türkei ist für uns ein sehr interessanter Markt, denn unsere Maschinen sind in vielen der dort wachsenden Industrien einsetzbar. Mit Hilfe von *Partnering in Business with Germany* haben wir potenzielle neue Kunden aus der Türkei kennengelernt, u. a. aus der Kunststoffindustrie. Außerdem haben wir einen möglichen Lieferanten für Rahmenteile unserer Maschinen getroffen. Diese Kooperation kann insbesondere beim Verkauf der Maschinen in der Türkei Kostenvorteile bringen.“

Foto: © GIZ/Jan von Allwörden



Koray Tomris, Maschinenbauingenieur der Tomris Makina Ltd. aus der Türkei resümiert das Treffen mit **Fotios Dritsos**, Sales Manager Industrial X-ray Inspection bei Viscom SE, und hebt die Möglichkeiten einer künftigen Zusammenarbeit hervor.

„Wir von Tomris Makina haben im Rahmen von *Partnering in Business with Germany* die Firma Viscom SE kennengelernt und sehen großes Potenzial für eine Zusammenarbeit mit der Firma. Dank unserer Erfahrung in der Schweiß- und Zerspanungstechnik sind wir in der Lage, die Rahmenchassis und Strukturbauteile für die Maschinen von Viscom SE herzustellen. Wir sind sehr motiviert, diese Chance weiter auszubauen und gemeinsam Mehrwert zu schaffen.“

Foto: Koray Tomris (li) und Fotios Dritsos © GIZ/Jan von Allwörden

„Partnering in Business with Germany“ ist ein Instrument der Außenwirtschaftsförderung des



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



Partnering in Business
with Germany

giz

Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

„Partnering in Business with Germany“ wird im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie durchgeführt von