Hannover Messe und Zukunftstag Mittelstand: Partnering in Business with Germany präsentiert sich der deutschen Außenwirtschaft

Die Initiative des BMWK, das Programm *Partnering in Business with Germany* in der deutschen Wirtschaft bekannt zu machen, nimmt weiter an Fahrt auf. Im April fanden zwei bedeutende Veranstaltungen in Niedersachsen und Berlin statt, bei denen die Vorteile des Außenwirtschaftsförderinstruments vorgestellt wurden – ideal, um mit deutschen Unternehmen ins Gespräch zu kommen.

17.04.2025

Die Hannover Messe ist mit über 130.000 Besuchern und über 4.000 Ausstellern die weltweit größte Industriemesse. Sie wird umrahmt von zahlreichen Veranstaltungen, u.a. dem Außenwirtschaftstag Niedersachsen, der in diesem Jahr unter dem Motto „Transformation der Exportwirtschaft“ am 2. April stattfand. Das Außenwirtschaftsförderprogramm *Partnering in Business with Germany* nutzte an diesem Nachmittag die Gelegenheit, um sein Angebot niedersächsischen Unternehmen vorzustellen und präsentierte sich hier mit einem eigenen Messestand.

Dr. Christian Werwath vom Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Bauen und Digitalisierung stellte fest, wie passgenau das Programm für lokale KMU ist: „*Partnering in Business with Germany* fördert gezielt die Internationalisierung des deutschen Mittelstands und verbindet sich daher exzellent mit unseren Förderinstrumenten. Der Außenhandel ist für niedersächsische Unternehmen unter den Bedingungen zahlreicher internationaler Konflikte eine echte Herausforderung geworden. Deshalb passt das Angebot genau in die Zeit, um die Resilienz niedersächsischer Unternehmen in turbulenten Zeiten durch Diversifizierung ihrer Märkte zielgerichtet zu stärken.“

Informationen

Länder

Mexiko

Kategorie

Programmnews

Podiumsdiskussion am Stand des BMWK: Moderatorin, Ulrich Niemann, Xenia Troniarsky, Linda von Delhaes-Guenther, Maria Inés Díaz (v.l.) ©GIZ/Rolf Klatt

Gesichter des Programms

Diese Beobachtung machten auch die Besucher der Hannover Messe. Während einer Podiumsdiskussion am Stand des BMWK konnten sie sich von der Wirksamkeit und Vielseitigkeit des Programms überzeugen. Eine deutsche und eine chilenische Unternehmerin schilderten ihre Erfahrungen. Die baden-württembergische Unternehmerin Xenia Troniarsky, die mit ihrer Firma ITGroup Europe anwendungsspezifischer Messtechnik und Automatisierungstechnologie für die fertigende Industrie entwickelt, beschrieb eindrucksvoll wie sie durch den Besuch einer Delegation des Programms *Partnering in Business with Germany* mit einem mexikanischen Unternehmer in Kontakt kam und wie sich daraus innerhalb von zwei Jahren aus einem Geschäftsabschluss ein Joint Venture entwickelte.

Auch die chilenische Biotechnologie-Unternehmerin Maria Inés Díaz machte 2022 eine wegweisende Erfahrung mit *Partnering in Business with Germany*. Seitdem unterstützt sie ehemalige chilenische Programmteilnehmende bei der Vernetzung mit deutschen Unternehmen. Durch die Stimmen der Unternehmerinnen konnte gut vermittelt werden, wie das Programm auf menschlicher Ebene wirkt.

Ulrich Niemann, Referatsleiter des Programms im BMWK und Linda von Delhaes-Guenther, Geschäftsführerin von AHP International, einem Business Development Centre, dass das Programm im Unterauftrag durchführt, bekräftigten den Eindruck, dass Unternehmenskooperationen am besten „Face to face“ funktionieren. Denn genau darum geht es bei *Partnering in Business with Germany*: Potenzielle Geschäftspartner kommen mit konkreten Geschäftsideen in deutsche Unternehmen, um Geschäftsmöglichkeiten auszuloten. Herr Niemann betonte abschließend, dass es diesen Service zudem praktisch kostenlos gäbe, „es ist für die teilnehmenden deutschen Unternehmen auch nicht besonders aufwändig, sie können nur profitieren.“

Stimmen des Programms

Neben Unternehmensdelegationen aus Indien, Chile, Kasachstan und Südafrika, die im Rahmen des Programms an der Messe teilnahmen, gab es auch eine mexikanische Gruppe mit dem Fokus Industrie 4.0. Die Delegation setzte sich aus 14 Geschäftsführern und leitenden Angestellten zusammen, die Unternehmen verschiedener Größen und Branchen vertraten – darunter Maschinenbau, Automatisierungstechnik,

industrielle Dienstleistungen sowie Softwareentwicklung. Die teilnehmenden Firmen reichten von kleinen Betrieben mit weniger als zehn Mitarbeitenden bis hin zu mittelständischen Unternehmen mit bis zu 117 Beschäftigten. Sie nutzten die Messe für knapp 40 B2B-Gespräche.

Zukunftstag Mittelstand in Berlin

Der Zukunftstag Mittelstand 2025 ist die größte Veranstaltung für den Mittelstand in Deutschland. Am 9. April feierten über 6.000 Gäste und 150 Aussteller das 50-jährige Jubiläum des BVMW e.V. unter dem Motto “Werte & Wohlstand”. Auf mehreren Bühnen wurden zentrale Themen diskutiert, die den Mittelstand in Zukunft beschäftigen werden. Renommierte Speaker teilten ihre Einsichten, während die Teilnehmenden die Gelegenheit zum intensiven Netzwerken nutzen. Als Aussteller präsentierte *Partnering in Business with Germany* (PG) den deutschen Unternehmen das weite Angebot des Programms. In vielen individuellen Anfragen und Gesprächen konnten Wege und Möglichkeiten aufgezeigt werden, wie deutsche Unternehmen durch eine Teilnahme an PG profitieren können. „Dieses bewährte Außenwirtschaftsförderprogramm ist maßgeschneidert für mittelständische Unternehmen. Nutzen Sie es und registrieren Sie sich!“, betonte Ulrich Niemann.

Teaser Foto: ©GIZ/Darya Danilova

©GIZ/Rolf Klatt

Erfahren Sie, wie deutsche und mexikanische Geschäftspartner die Gespräche einordnen:

Francisco Josué Dorl Artaza, CEO beim Berliner Softwareentwickler Projektron GmbH zieht sein Fazit nach dem Gespräch mit dem Programmteilnehmer **Eduardo Ortiz Ramirez**, CEO von We Are The Robots Inc, Mexiko

„Als deutsches Familienunternehmen ist das Thema Internationalisierung eine große Herausforderung. Wir fokussieren uns auf die Dach-Region und haben damit gut zu tun. Durch unseren chilenischen Hintergrund haben wir ein besonderes Interesse, auch in Lateinamerika einen Kundenstamm aufzubauen.

Das Programm *Partnering in Business for Germany* bietet uns eine wunderbare Gelegenheit, mit überschaubarem Aufwand in einen direkten Austausch zu kommen und aus der Ferne den Markt in Lateinamerika zu erkunden. Nebenbei lernt man sehr nette Menschen kennen. In erster Linie erhoffen wir uns durch diese Veranstaltung unsere ersten Kunden für Lateinamerika zu gewinnen. Die Beziehung würde sich dann in einem zweiten Schritt vielleicht sogar in eine tiefere Partnerschaft entwickeln, so dass auch die regionalen Netzwerke in Lateinamerika von Projektron BCS erfahren können."

Foto: ©DIBeratung

Mariana Polke, Account Executive beim Hamburger Softwareentwickler Cybus GmbH zeigte sich beeindruckt von dem Austausch mit **José Pablo Antunez**, Commercial & Logistic Manager bei LYTICS, Mexiko

„Die Gespräche mit den Teilnehmenden waren offen, fokussiert und technisch fundiert. Besonders beeindruckt hat uns das konkrete Interesse an angewandten Industrial IoT-Lösungen sowie das Verständnis für die Herausforderungen der Datenintegration in der Fertigung.

Langfristig sehen wir die Chance, Connectware als Standardlösung für Industrial Connectivity in neuen Märkten zu etablieren – gemeinsam mit lokalen Partnern. Die Teilnehmenden bringen wertvolles Marktverständnis und Zugang zu produzierenden Unternehmen mit, während wir die Technologie und das Know-how für skalierbare, sichere Dateninfrastruktur im Industrial IoT beitragen. Gleichzeitig liefern wir den Erfahrungsaustausch ebenfalls in den europäischen, besonders den deutschen Markt."

Foto: ©DIBeratung

Eduardo Moreno Yta, Business Development Manager bei der mexikanischen Firma Telebyte reflektiert sein Gespräch mit **Thomas Naczenski**, dem Geschäftsführer des Essener Herstellers von Automatisierungstechnik und Sensorik, der Autosen GmbH

„Das erste Treffen verlief sehr gut. Wir haben ein gutes Verhältnis aufgebaut und von Anfang an klare Synergien erkannt. Wir planen, die Partnerschaft zu formalisieren und skalierbare Kooperationen im kommenden Quartal zu prüfen. Einer der wichtigsten Schritte, die mir geholfen haben, diese Ergebnisse zu erzielen, war die Teilnahme an einem Training zur deutschen Geschäftskultur im Rahmen des Programms *Partnering in Business with Germany*, das sich als besonders wertvoll für das Verständnis von Verhandlungsnormen und Erwartungen an eine klare, präzise Kommunikation erwiesen hat."

Foto: ©GIZ/Darya Danilova

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

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Partnering in Business with Germany

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

giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

© 2025 Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Referat Soziale Medien/Online-Kommunikation
Scharnhorststr. 34-37
10115 Berlin
Postanschrift: 11019 Berlin