

Neue Märkte, neue Partner: Wie deutsche KMU von Lateinamerika profitieren

Lateinamerika bietet deutschen Unternehmen zunehmend attraktive Perspektiven – vor allem für kleine und mittlere Unternehmen, die ihre Lieferketten diversifizieren, neue Absatzmärkte erschließen oder Technologien international platzieren möchten. Das Programm *Partnering in Business with Germany* bringt deutsche KMU gezielt mit passenden Partnern aus dieser Region zusammen. Die Aufnahme von Kolumbien und Brasilien erweitert das Programm und unterstreicht die strategische Bedeutung Lateinamerikas als Zukunftsmarkt für den deutschen Mittelstand.



09.10.2025

Neben den Partnerschaften mit Mexiko und Chile wird die Zusammenarbeit nun auch auf zwei weitere wirtschaftlich dynamische Länder Südamerikas ausgeweitet. Die Region gewinnt damit an strategischer Bedeutung – nicht zuletzt durch den wachsenden Bedarf an Rohstoffen, die Energiewende und die Suche nach verlässlichen Partnern abseits traditioneller Märkte.

Für mittelständische Unternehmen ergeben sich hier konkrete Chancen: internationale Expansion, Technologieexport, Partner für neue Projekte. Ulrich Niemann, im BMWZ zuständig für das Programm, bringt es auf den Punkt:

„Die Wirtschaftsbeziehungen zu Lateinamerika sind traditionell eng und gewinnen mit der Diversifizierung unserer Lieferketten noch mehr an Bedeutung. Im Rahmen von *Partnering in Business with Germany* sind wir seit 2013 in Lateinamerika aktiv und unterstützen seit diesem Jahr die deutsche Wirtschaft bei der Erschließung des Potenzials auch in den neuen Partnerländern Kolumbien und Brasilien.“

Lateinamerika-Tag

Beim Lateinamerika-Tag Anfang Oktober in Köln – einer hochrangig besetzten Konferenz des Lateinamerika-Vereins – wurden die neuen wirtschaftlichen Chancen in Lateinamerika breit diskutiert. Vertreterinnen und Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Verbänden beleuchteten Trends wie nachhaltige Produktion, Digitalisierung, die Bedeutung

Informationen

Länder

Brasilien

Chile

Kolumbien

Mexiko

von Handelsabkommen wie EU-Mercosur sowie das steigende Interesse an Kooperationen mit dem deutschen Mittelstand. *Partnering in Business with Germany* war mit einem eigenen Stand vertreten und konnte direkt mit zahlreichen KMU ins Gespräch kommen, die sich für Geschäftsmöglichkeiten in Lateinamerika interessieren. Das Interesse war hoch – vor allem an Kontakten zu potenziellen Geschäftspartnern, Markteinblicken und Unterstützung beim Markteintritt.

Arthur E. Darboven, Unternehmer und Vorstandsvorsitzender des Lateinamerika-Vereins, sieht in der Zusammenarbeit mit der Region einen entscheidenden Baustein für wirtschaftliche Zukunftsfähigkeit: „Lateinamerika richtet sich wirtschaftlich und außenpolitisch neu aus, um unabhängiger und selbstbestimmter zu agieren. Gerade deshalb ist es wichtig, dass auch wir neue Wege der Kooperation entwickeln. Starke Partnerschaften mit Lateinamerika sichern nicht nur den Zugang zu wichtigen Rohstoffen, sondern leisten zentrale Beiträge zur Energiewende – und machen unsere Wirtschaft langfristig widerstandsfähiger und zukunftsfähig.“



Pilotgruppe aus Kolumbien: Geschäftsanbahnung im Lebensmittelsektor

Im September fiel der Startschuss für eine neue Pilotgruppe kolumbianischer Unternehmerinnen und Unternehmer. Die Auftaktveranstaltung in Bogotá, organisiert mit dem Partner ProColombia, stand im Zeichen der bilateralen Zusammenarbeit im Lebensmittelsektor – ein Bereich, der besonders großes Potenzial für Kooperationen mit deutschen KMU bietet.

Die kolumbianische Gruppe besteht aus 18 Führungskräften kleiner und mittlerer Unternehmen mit internationaler Exportererfahrung, unter anderem in die USA. Vertreten sind Produkte wie Kakao, vegane Snacks, Maniok, Kaffee, Kardamom oder Spirituosen. Fast alle sind exportererfahren, und interessieren sich gezielt für den Markteintritt in Europa.

Im Einführungsworkshop wurden individuelle Zielsetzungen und Kooperationsideen entwickelt. Ein besonderer Fokus lag auf deutschen Konsumtrends, Umwelt- und Sozialstandards sowie technologischen Innovationen – Themen, die auch für deutsche Unternehmen auf Partnersuche in Lateinamerika von zentraler Bedeutung sind.

Der Besuch der Gruppe in Deutschland ist für den 3. bis 20. November 2025 geplant. In dieser Zeit sind Unternehmensbesuche, Workshops und B2B-Gespräche mit interessierten deutschen KMU vorgesehen. Ein Highlight wird der gemeinsame Besuch der Fachmesse Agritechnica in Hannover sein – eine ideale Gelegenheit zum Austausch.

Deutschland ist bereits Kolumbiens wichtigster Handelspartner innerhalb der EU und ein bedeutender Investor, insbesondere im Maschinenbau und in den Erneuerbaren Energien. Mit der Teilnahme dieser kolumbianischen Unternehmen soll die

partnerschaftliche Zusammenarbeit künftig auch im Mittelstand gestärkt werden.

Für deutsche Mittelständler eröffnet sich mit *Partnering in Business with Germany* ein strukturierter, unterstützter Einstieg in einen wachstumsstarken Markt. Das Programm bietet gezielte Vorbereitung, Zugang zu gut qualifizierten, seriösen Partnern und eine Plattform für dauerhafte Zusammenarbeit. Gerade in unsicheren Zeiten lohnt sich der Blick über den Atlantik – dorthin, wo neue Märkte auf Erfahrung, Qualität und Technologie „Made in Germany“ warten.

Teaserfoto: ©GIZ/Stefanie Fritz

„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