



# Circular Economy Südafrika

Verbundprojekt „Partner für internationale Geschäftsentwicklung“ für deutsche Unternehmen aus dem Bereich Kreislaufwirtschaft, Abfallwirtschaft und Recycling

Projektlaufzeit 2025 bis 2026/27



## Partner für internationale Geschäftsentwicklung in Südafrika

*Das Verbundprojekt ist Teil des Markterschließungsprogramms des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE) und richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen (KMU) aus Deutschland. Ziel ist es, deutsche Anbieter aus dem Bereich der Kreislaufwirtschaft beim Eintritt in den südafrikanischen Markt sowie beim Auf- und Ausbau ihrer Geschäftsaktivitäten vor Ort zu unterstützen. Die Durchführung erfolgt im Auftrag des BMWE durch die SBS systems for business solutions (SBS) in enger Zusammenarbeit mit der Deutschen Industrie- und Handelskammer für das südliche Afrika (AHK Südliches Afrika). Inhaltlich wird das Projekt zudem vom BMWE begleitet und unterstützt.*

Für die Teilnahme am Projekt werden fünf bis zehn ausgewählte deutsche Unternehmen aus dem Bereich der Kreislaufwirtschaft zusammengebracht, um den südafrikanischen Markt gemeinsam strategisch zu erschließen. Ziel ist es, durch ein zunächst auf ein Jahr angelegtes Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE) den erfolgreichen Markteintritt in Südafrika zu ermöglichen und diesen durch gezielte Maßnahmen nachhaltig zu begleiten. Eine Verlängerung des Programms um ein weiteres Jahr ist möglich, um die Implementierung und Vertiefung von Geschäftsbeziehungen weiter zu festigen.

Teilnehmende Unternehmen erhalten praxisnahe Unterstützung beim Aufbau langfristiger und tragfähiger Partnerschaften mit südafrikanischen Geschäftskontakten. Dabei profitieren sie nicht nur von umfassenden branchenspezifischen Marktanalysen, sondern auch von einer strategischen politischen Begleitung, die die erfolgreiche Umsetzung der Geschäftsaktivitäten erleichtert. Der koordinierte Auftritt auf dem Zielmarkt bietet zudem die Chance, Synergien zwischen den teilnehmenden Unternehmen zu schaffen und sich als Konsortium zu positionieren.

Zur Vorbereitung auf den Markteintritt in Südafrika bietet das Programm strategische und praktische Unterstützung durch fundierte Marktinformationen, vorbereitende Workshops in Deutschland sowie Delegationsreisen vor Ort. Ziel ist es, den teilnehmenden Unternehmen ein umfassendes Verständnis des Zielmarkts zu vermitteln, den Austausch untereinander zu fördern und konkrete Markteintrittsstrategien zu entwickeln. Die inhaltliche Ausgestaltung des Programms wird im Auftaktworkshop im Oktober 2025 gemeinsam mit den Unternehmen abgestimmt, um einen passgenauen und wirkungsvollen Projektverlauf zu gewährleisten.

Durchführer

## Warum Südafrika?

Südafrika ist weit mehr als nur ein regionaler Wirtschaftspartner – das Land fungiert als politisches, wirtschaftliches und logistisch gut vernetztes Drehkreuz für ganz Subsahara-Afrika. Mit seiner fortschrittlichen Infrastruktur, dem vergleichsweise hohen Industrialisierungsgrad sowie stabilen Institutionen bietet Südafrika eine solide Plattform für ausländische Unternehmen, die in afrikanische Märkte expandieren wollen.

Gerade in Zeiten globaler Umbrüche und wachsender Nachhaltigkeitsanforderungen gewinnt Südafrika an Bedeutung: Der Bedarf an innovativen Lösungen für Energieversorgung, Ressourceneffizienz, Kreislaufwirtschaft, Digitalisierung und urbane Infrastruktur wächst rasant. Herausforderungen wie Stromengpässe, alternde Versorgungsnetze oder unzureichendes Abfallmanagement schaffen einen konkreten Reform- und Investitionsdruck – und damit attraktive Einstiegspunkte für technologische Partnerschaften und privatwirtschaftliches Engagement.

Für deutsche Unternehmen ergeben sich hier gezielte Chancen in wachstumsstarken Zukunftsbranchen: von der Umwelt- und Energietechnik über die Kreislaufwirtschaft bis hin zu Digitalisierungslösungen für kommunale Dienste. Auch die Einführung neuer gesetzlicher Rahmenbedingungen, wie die erweiterte Herstellerverantwortung (EPR), zeigt: Der politische Wille zur Transformation ist da – es fehlt jedoch vielerorts an Know-how, Infrastruktur und Umsetzungskompetenz.

Hinzu kommt: Südafrika setzt verstärkt auf internationale Kooperationen, etwa in Form öffentlich-privater Partnerschaften (PPP), um Herausforderungen gemeinsam mit dem Privatsektor zu bewältigen. Unternehmen, die frühzeitig mit lokalen Akteuren kooperieren, sich vernetzen und ihr Know-how einbringen, können sich nachhaltig im Markt positionieren – nicht nur in Südafrika selbst, sondern auch als Ausgangspunkt für die gesamte Region. Südafrika bietet somit nicht nur einen Zugang zu einem Markt mit über 64 Millionen Menschen, sondern auch die Möglichkeit, als technologische und wirtschaftliche Lösungspartner zur nachhaltigen Entwicklung beizutragen – mit langfristigem Geschäftspotenzial und hoher strategischer Relevanz.



## Marktchancen für deutsche Unternehmen im Bereich Kreislaufwirtschaft

### Abfallsektor als Schlüsselmarkt

Kommunen stehen unter wachsendem Druck durch Urbanisierung, Deponieraumknappheit und mangelnde Infrastruktur. Daraus ergeben sich Chancen für deutsche Anbieter im Bereich Recycling, Sortier- und Verwertungstechnologien sowie der Integration informeller Müllsammler in formelle Systeme.

### Wiederverwertung industrieller und organischer Abfälle

Abraum, Klärschlamm, Biomasse und Lebensmittelreste bieten Ressourcen für Biogas, Kompost, Baumaterialien und Energie. Innovative Lösungen zur Umwandlung und Vermarktung solcher Stoffströme sind gefragt, insbesondere zur Versorgung industrieller Abnehmer mit dezentral erzeugter Energie.

### Digitale und smarte Lösungen

Technologien wie IoT und KI gewinnen an Bedeutung – z. B. zur Effizienzsteigerung in der Müllabfuhr, zur Überwachung von Wassernetzen oder zur Echtzeitverfolgung von Wertstoffen. Dies eröffnet Chancen für deutsche Unternehmen mit digitalen Umwelttechnologien.

## Für deutsche Unternehmen ergeben sich in Südafrika vielfältige Geschäftsmöglichkeiten im Bereich der Kreislaufwirtschaft, insbesondere in folgenden Bereichen:

- **Mobile Recycling-Container mit Sortiertechnologie:** Flexible Lösungen zur Abfallsortierung direkt vor Ort – ideal für informelle Siedlungen oder abgelegene Regionen.
- **Biogasanlagen:** Dezentrale Anlagen zur energetischen Nutzung von organischen Industrie- und Agrarabfällen.
- **Deponieanlagen:** Erfassung und Nutzung von Methan zur Energieerzeugung auf bestehenden Mülldeponien.
- **Intelligente Müllsammelfahrzeuge (IoT):** Fahrzeuge mit Sensorik und Routenoptimierung zur effizienteren Abfalllogistik.
- **Digitale Rückverfolgbarkeitssysteme:** Plattformen zur Echtzeitverfolgung und Dokumentation von Wertstoffströmen.
- **KI-gestützte Abfallsortieranlagen:** Präzise Erkennung und Trennung von Materialien durch künstliche Intelligenz.
- Technologien und Dienstleistungen zur **Minderung des Rohstoffbedarfs in Industrieprozessen.**
- **Recyclingtechnologien für Baumaterialien und industrielle Reststoffe:** Technologien zur Trennung, Aufbereitung und Wiederverwertung von Bauschutt und industriellen Reststoffen.
- **Recyclinganlagen für Textilien:** Sammlung, Sortierung und Verwertung gebrauchter Textilien.
- **Trainingsprogramme für informelle Sammler:** Professionalisierung und Integration informeller Arbeitskräfte in das formelle Recyclingsystem.
- **Wiederaufbereitung von Elektronikgeräten:** Dienstleistungen zur Reparatur, Aufbereitung und Wiedereinführung von Altgeräten in den Markt.

## Zielgruppe des Projekts

Das Projekt richtet sich vorrangig an kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie technologieorientierte Anbieter aus dem Bereich der Kreislaufwirtschaft mit Sitz in Deutschland. Dabei wird gezielt eine vielfältige und komplementäre Zusammensetzung der Teilnehmer angestrebt – bestehend aus KMU, größeren Unternehmen und idealerweise auch Firmen mit bereits bestehenden Aktivitäten in Südafrika. Ziel ist es, ein starkes Netzwerk unter den Teilnehmenden zu fördern und gegenseitige Potenziale nutzbar zu machen. Die Bildung eines solchen Verbundes ermöglicht es, Synergien zu schaffen und gemeinsame Ansätze für den erfolgreichen Markteintritt zu entwickeln – sowohl durch Kooperationen als auch durch koordinierte Strategien im Zielmarkt.

## Strukturierte Begleitung für einen nachhaltigen Markteintritt

Kern des Projekts ist die gezielte und praxisnahe Unterstützung der teilnehmenden Unternehmen beim nachhaltigen Eintritt in den südafrikanischen Markt. Über die gesamte Projektdauer hinweg steht eine erfahrene Projektleitung als zentrale Ansprechperson zur Verfügung, um individuelle Anliegen zu begleiten und den Aufbau stabiler Geschäftsbeziehungen aktiv zu fördern.

Das Programm bietet eine Kombination aus Informationsvermittlung, direkter Marktbegegnung und individueller Betreuung. Dazu zählen u. a. Webinare und Fachveranstaltungen in Deutschland, eine gezielte Informations- und Einkäuferreise potenzieller südafrikanischer Partner zu deutschen Unternehmen und Fachmessen sowie Markterkundungs- und Geschäftsanbahnungsreisen nach Südafrika. Ergänzt wird dies durch eine Leistungsschau der teilnehmenden Unternehmen vor Ort, branchenspezifische Workshops, fundierte Zielmarktanalysen sowie individuell zugeschnittene Marktinformationen.

Darüber hinaus profitieren die Teilnehmenden von Einzelberatungen, strukturiertem Erfahrungsaustausch und Networking-Möglichkeiten. Die konkrete Ausgestaltung des Programms – insbesondere die inhaltliche Planung der Reisen und Veranstaltungen – erfolgt im Rahmen eines Auftakt-Workshops in enger Abstimmung mit allen teilnehmenden Unternehmen. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass das Projekt passgenau auf die Bedürfnisse der Beteiligten zugeschnitten ist und einen größtmöglichen Mehrwert bietet.

## Vorläufiger Programmauszug des Verbundprojekts 2025-2026/27

Zeitraum	Geplante Veranstaltung	Veranstaltungsort	Programminhalte
Oktober 2025	Auftaktworkshop	Deutschland	Zielsetzung, Erwartungen und Programmvorstellung, Marktinformationen, interaktive Präsentationselemente
Dezember 2025	Webinar	Online	Fachvorträge, Experteninterviews, interaktive Präsentationen und moderierte Diskussionsrunden
Februar/März 2026	Markterkundungsreise	Südafrika	Fachseminare, praxisorientierte Workshops sowie Besuche bei Unternehmen und Behörden vor Ort
Mai 2026	Informationsreise (Incoming)	Deutschland	Veranstaltung, Vor-Ort-Besichtigungen und Besuch der IFAT München – <i>Fachmesse für Wasser, Recycling und Kreislaufwirtschaft</i>
Juni 2026	Geschäftsanbahnung	Südafrika	Präsentationsveranstaltung, Vor-Ort-Besuche und individuelle Geschäftstermine
Juli 2026	Steuerungstreffen	Online	Projektfortschritt und weitere Planungen
Perspektive für 2026/27			
Oktober 2026	Webinar	Online	Informationen zu laufenden Ausschreibungen, finanziellen Förderoptionen und aktuellen Entwicklungen
Ende 2026/Anfang 2027	Leistungsschau (optional)	Südafrika	<i>Symposium zur Vorstellung der deutschen Unternehmen mit anschließendem fachlichem Austausch, sowie Besuche bei Unternehmen und Behörden vor Ort</i>
März 2027	Webinar	Online	Informationen zu laufenden Ausschreibungen, finanziellen Förderoptionen und aktuellen Entwicklungen
Juli 2027	Delegationsreise im Rahmen des Auslandsmesseprogramms (AMP)	Südafrika	Teilnahme an der IFAT Südafrika 2027; Gemeinschaftsstand unter der Dachmarke „Made in Germany“
September 2027	Abschlussstreffen	Deutschland	Projektauswertung

\*Stand: 22.08.2025. Vereinzelt Programmänderungen sind möglich. Den aktuellen Stand des Programms und des gesamten Projektes finden Sie unter [germantech.org](http://germantech.org)

## Hintergrund: Verbundprojekt des BMW

Das BMW-Markterschließungsprogramm (MEP) soll kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), Selbstständigen der gewerblichen Wirtschaft sowie fachbezogenen freien Berufen und wirtschaftsnahen Dienstleistern mit Geschäftsbetrieb in Deutschland den Einstieg in neue Märkte erleichtern und zu weiteren Erfolgen der Exporttätigkeit führen. Das MEP-Modul Partner für internationale Geschäftsentwicklung (Verbundprojekt) ist eine Maßnahme aus dem Angebot des MEP.

Für eine erfolgreiche Exporttätigkeit auf Auslandsmärkten sind für diese Zielgruppe eine intensive und spezifische Vorbereitung und Sondierung von Geschäftsmöglichkeiten sowie eine Unterstützung bei der Geschäftsentwicklung vor Ort von großer Bedeutung. Durch eine mehrjährige strategische Bearbeitung eines ausgewählten Zielmarktes soll den Teilnehmenden ermöglicht werden, auch in schwierigen bzw. eher unbekanntem, genauso wie in strategisch bedeutenden, Zielmärkten Fuß zu fassen und nachhaltige Kontakte sowie Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

## Ihre Vorteile einer Teilnahme

- **Marktanalyse:** Gewinnen Sie wertvolle Einblicke in den südafrikanischen Markt für Kreislaufwirtschaft.
- **Netzwerkaufbau:** Knüpfen Sie Kontakte zu potenziellen Geschäftspartnern und wichtigen Stakeholdern vor Ort.
- **Produktpräsentation:** Präsentieren Sie Ihre Produkte, innovative Technologien und Dienstleistungen vor einem Fachpublikum, um Ihre Marktpräsenz zu etablieren.
- **Expertenunterstützung:** Profitieren Sie von kompetenten Ansprechpartnern während des gesamten Projekts.
- **Synergien nutzen:** Arbeiten Sie gemeinsam mit den anderen teilnehmenden Unternehmen an innovativen Projektansätzen zur Markterschließung.
- **Ressourcenteilung:** Teilen Sie Erfahrungen und Best Practices mit anderen Unternehmen, um den Marktzugang zu optimieren.

## Teilnahmebedingungen und Kosten

Die Anzahl der Teilnehmer ist auf **maximal 10 Unternehmen** begrenzt. Anmeldungen werden nach Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. KMU haben Vorrang vor Großunternehmen.

Das Verbundprojekt unterliegt den De-minimis-Regelungen. Den Teilnehmern werden die individuellen Leistungen in Anwendung der entsprechenden EU-Verordnung bescheinigt. Die Kosten für die förderungsrelevanten Beratungsleistungen müssen nur dann gezahlt werden, wenn die EU-Freigrenzen für De-minimis (300.000 Euro in drei aufeinanderfolgenden Steuerjahren) bereits ausgeschöpft wurden. Für die geförderte Teilnahme ist mit der Anmeldung eine De-minimis-Erklärung über die Nichtausschöpfung der Freigrenze abzugeben und nach Ablauf eines Projektjahres zu aktualisieren.

**Die Teilnehmer tragen ihre individuellen Reise-, Unterbringungs- und Verpflegungskosten.** Der Jahresbeitrag der Teilnehmenden beträgt für jedes Programmjahr (12 Monats-Zyklus) und in Abhängigkeit von der Größe des Unternehmens:

- 750 Euro (netto) für Teilnehmende mit weniger als 2 Mio. Euro Jahresumsatz und weniger als 10 Beschäftigten;
- 2.550 Euro (netto) für Teilnehmende mit weniger als 50 Mio. Euro Jahresumsatz und weniger als 500 Beschäftigten;
- 4.500 Euro (netto) für Teilnehmende ab 50 Mio. Euro Jahresumsatz oder ab 500 Beschäftigten.

Für die Teilnahme an Auslandsmessen gelten die Teilnahmebedingungen des Auslandsmesseprogramms.

## Anmeldung und Kontakt

Möchten Sie Teil des Verbundprojektes werden? Dann melden Sie sich einfach über das beiliegende Formular oder über die Projektwebseite an: <https://germantech.org/verbundprojekt-sudafrika-2025-2026-circular-economy/>

Die Anmeldefrist für die Teilnahme am Verbundprojekt endet am **30. September 2025**.

Haben Sie Interesse an einer Teilnahme und möchten Sie die Möglichkeit eines kostenlosen Beratungsgesprächs in Anspruch nehmen?

Unsere Projektleiterinnen, Isabel Kotnyek und Mihaela Nistorica, stehen Ihnen gerne für persönliche Rückfragen zur Verfügung:

**SBS systems for business solutions GmbH**

Budapester Str. 31, 10787 Berlin

Telefon: 030 8145981-41; 030 220133-97

E-Mail: [i.kotnyek@sbs-business.com](mailto:i.kotnyek@sbs-business.com); [m.nistorica@sbs-business.com](mailto:m.nistorica@sbs-business.com)

## Ihr Expertenteam

### Projektdurchführer – SBS systems for business solutions GmbH



Seit 1999 entwickelt SBS maßgeschneiderte Lösungen für komplexe Internationalisierungsprojekte. Unsere Stärke liegt in der Entwicklung maßgeschneiderter Strategien für komplexe Internationalisierungsprojekte – praxisnah, wirkungsvoll und zielgerichtet. Seit 2006 setzen wir diese vor allem im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE) um. Unser Fokus liegt auf der Unterstützung mittelständischer Unternehmen bei ihren weltweiten Exportvorhaben. Mit fundierter Beratung, langjähriger Erfahrung und einem starken Netzwerk realisieren wir wirkungsvolle Projekte, Workshops, B2B-Veranstaltungen und Delegationsreisen – immer mit dem Ziel, den Marktzugang zu erleichtern und neue Absatzchancen zu eröffnen. Durch unsere enge Zusammenarbeit mit internationalen Partnern und Institutionen sorgen wir dafür, dass öffentlich geförderte Projekte effizient umgesetzt und nachhaltig wirksam werden. So schaffen wir konkrete Mehrwerte für deutsche Unternehmen – und ebnen den Weg für langfristigen Erfolg im Ausland.

### Kooperationspartner im Zielland – Deutsche Industrie- und Handelskammer für das südliche Afrika (AHK Südliches Afrika)



Mit Die Deutsche Industrie- und Handelskammer für das südliche Afrika (AHK Südliches Afrika) mit ihrer Hauptniederlassung in Johannesburg, Zweigstellen in Kapstadt und Durban, und Repräsentanten in Maputo, Lusaka und Harare ist die offizielle Vertretung der Deutschen Wirtschaft im Südlichen Afrika. Als private non-profit Organisation, ist es das Ziel die bestmögliche Unterstützung für das Gedeihen der Wirtschaftsbeziehungen zwischen dem südlichen Afrika und Deutschland zu gewährleisten. Die AHK firmiert offiziell unter dem Namen "Southern African-German Chamber of Commerce and Industry". Seit über 70 Jahren fördert die AHK Südliches Afrika die Geschäftsbeziehungen zwischen südafrikanischen und deutschen Unternehmen durch ein breites Angebot an Informationen über die ökonomische Situation in beiden Regionen, die Vermittlung von potentiellen Geschäftspartnern und viele andere Serviceleistungen. Seit 1997 haben wir unsere Aktivitäten auch auf die angrenzenden Staaten in der SADC -Region ausgedehnt. Hierzu zählen Botswana, Demokratische Republik Kongo, Lesotho, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Mosambik, Namibia, Seychellen, Südafrika, Eswatini, Sambia, und Simbabwe. Die AHK Südliches Afrika hat exzellente Möglichkeiten, deutschen Unternehmen zu einem gelungenen Markteintritt zu verhelfen. Das vorhandene Fachwissen deckt alle relevanten Aspekte im Bereich Handel und Investitionen ab – sowohl in Deutschland als auch im südlichen Afrika. Die Hauptaufgaben der Handelskammer gliedern sich in drei Bereiche: Offizielle Vertretung der Deutschen Wirtschaft, Mitgliederorganisation, Dienstleister für Unternehmen.

### Kooperationspartner – VDMA Abfall- und Recyclingtechnik



Der VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau) vertritt im Fachverband Abfall- und Recyclingtechnik Unternehmen, die Maschinen und Anlagen zur Abfallbehandlung, Recycling und Kreislaufwirtschaft entwickeln und herstellen. Ziel ist es, innovative und nachhaltige Technologien zu fördern, um Rohstoffe effizienter zu nutzen und Umweltbelastungen zu reduzieren. Der Fachverband engagiert sich außerdem in der Normung, politischen Interessenvertretung sowie beim internationalen Wissens- und Technologietransfer.

Mit der Durchführung dieses Projekts im Rahmen des Bundesförderprogramms Mittelstand Global/ Markterschließungsprogramm beauftragt:



Das Markterschließungsprogramm für kleine und mittlere Unternehmen ist ein Förderprogramm des:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie



MITTELSTAND  
GLOBAL  
MARKTERSCHLIEßUNGS-  
PROGRAMM FÜR KMU



MITTELSTAND  
GLOBAL  
WIRTSCHAFTSNETZWERK  
AFRIKA