



MITTELSTAND
GLOBAL
MARKTERSCHLIESSUNGS-
PROGRAMM FÜR KMU

Handout zum Informationsworkshop "Zielmarktinformationen zum Beschaffungsmarkt Ungarn"

Informationsworkshop

6. Juni 2025 | 10:00 bis 11:30 Uhr | Online

**Sourcing Tour für deutsche Unternehmen zur
Erschließung des Beschaffungsmarkts Ungarn
03. bis 06. November 2025 | Budapest**



Durchführer



Deutsch-Ungarische
Industrie- und Handelskammer
Német-Magyar
Ipari és Kereskedelmi Kamara

IMPRESSUM

Herausgeber

Deutsch-Ungarische Industrie- und Handelskammer
1024 Budapest, Lövőház utca 30.
Telefon: +36 1 345 7600
E-Mail: info@ahkungarn.hu
Web: <https://www.ahkungarn.hu>

Text und Redaktion

Deutsch-Ungarische Industrie- und Handelskammer
Abteilung Marktberatung
Telefon: +36 1 3457 618
E-Mail: szabo@ahkungarn.hu

Stand

10.06.2025

Gestaltung und Produktion

Deutsch-Ungarische Industrie- und Handelskammer

Bildnachweis

Pixabay

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



Partner:



Dieses Handout wurde im Rahmen des Markterschließungsprogramms für das Projekt Sourcing Tour nach Ungarn 2025 erstellt.

Das Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt.

Das Handout steht der Germany Trade & Invest GmbH sowie geeigneten Dritten zur unentgeltlichen Verwertung zur Verfügung.

Sämtliche Inhalte wurden mit größtmöglicher Sorgfalt und nach bestem Wissen erstellt. Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Für Schäden materieller oder immaterieller Art, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen unmittelbar oder mittelbar verursacht werden, haftet der Herausgeber nicht, sofern ihm nicht nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden zur Last gelegt werden kann.

Inhalt

Inhalt	1
1 Informationsworkshop „Zielmarktinformationen zum Beschaffungsmarkt Ungarn“	2
1.1 Überblick	2
1.2 Programm.....	3
1.3 Kurzdarstellung der Präsentationen	4
2 Sourcing Tour für deutsche Unternehmen zur Erschließung des Beschaffungsmarkts Ungarn	7
2.1 Projekthintergrund	7
2.2 Beschaffungsmarkt Ungarn.....	7
2.3 Beschaffungspotenzial & Vorteile	8
2.4 Anmeldung & Kontakte	9

1 Informationsworkshop „Zielmarktinformationen zum Beschaffungsmarkt Ungarn“

1.1 Überblick

Die Sourcing Tour Ungarn, die vom 3. bis 6. November 2025 in Budapest stattfindet, bietet deutschen Unternehmen eine ausgezeichnete Möglichkeit, den dynamisch wachsenden ungarischen Beschaffungsmarkt kennenzulernen und gezielt neue Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Zur inhaltlichen Vorbereitung wurde am 6. Juni 2025 ein Informationsworkshop durchgeführt, initiiert vom BME – Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. gemeinsam mit der Deutsch-Ungarischen Industrie- und Handelskammer (AHK Ungarn).

Der Workshop richtete sich an Einkaufsverantwortliche, die ein vertieftes Verständnis für die Chancen und Besonderheiten des ungarischen Markts gewinnen wollten. Dabei wurde das Konzept der Sourcing Tour im Detail vorgestellt. Die Teilnehmenden erhielten praxisnahe Einblicke in den ungarischen Beschaffungsmarkt sowie Informationen zu konkreten Kooperationsmöglichkeiten. Gemeinsam erläuterten der BME und die AHK Ungarn, wie durch die strukturierte Planung und gezielte Vorauswahl von potenziellen Lieferanten der Zeitaufwand reduziert und passgenaue Geschäftskontakte ermöglicht werden können. Zwei deutsche Firmen schilderten in einem Praxisbeitrag ihre konkreten Erfahrungen mit Beschaffungsprojekten in Ungarn und gaben Einblick in bewährte Abläufe.

Für eine Teilnahme an der Tour ist eine verbindliche [Anmeldung](#) notwendig. Interessierte Unternehmen können sich über die [BME-Website](#) registrieren, ihr Unternehmensprofil hinterlegen oder aktualisieren und so ihr Interesse an der Veranstaltung bekunden. Das zweitägige Matchmaking-Event umfasst sowohl eine Vorstellung der Teilnehmer sowie fachspezifische Vorträge als auch individuelle B2B-Gespräche mit relevanten Geschäftspartnern vor Ort. Am darauffolgenden Tag stehen Besuche bei ausgewählten ungarischen Unternehmen auf dem Programm.

1.2 Programm

Informationsworkshop "Zielmarktinformationen zum Beschaffungsmarkt Ungarn"

06. Juni 2025, 09:50 bis 11:30 Uhr (Digitales Event – Microsoft Teams)

09:50	<i>Einloggen der Teilnehmer</i>
10:00	Begrüßung der Teilnehmer Ilona Balogh, stellvertretende Geschäftsführerin, DUIHK Martin Wiekert, Bereichsleiter EU-EFTA, GERMANY TRADE & INVEST Lisa Immensack, Senior Project Manager, Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.
10:10	Vorstellung des BME, Beschaffungstrends in deutschen Unternehmen Lisa Immensack, Senior Project Manager Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.
10:25	Marktupdate Ungarn – Chancen und Risiken auf dem ungarischen Markt <ul style="list-style-type: none"> • Wirtschaftsentwicklung in Ungarn • Unternehmens- und Wirtschaftsstruktur • Schwerpunktbranchen und Potential für deutsche Einkäufer in Ungarn • Deutsch-Ungarische Wirtschaftsbeziehungen • Informationen zum Sourcing Tour nach Ungarn im Rahmen des Markterschließungsprogramms Ilona Balogh, stellvertretende Geschäftsführerin, DUIHK
10:50	Erfahrungen mit ungarischen Lieferanten, Best Practices von deutschen Einkäufern Jens Helbig, WP Kemper Denis Pede, EWM GmbH
11:20	Fragen und Antworten
11:30	<i>Ende des Workshops</i>

1.3 Kurzdarstellung der Präsentationen

Vorstellung des BME, Beschaffungstrends in deutschen Unternehmen

Lisa Immensack, Senior Project Manager – Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

Die Präsentation liefert einen fundierten Überblick über aktuelle Herausforderungen und Entwicklungstendenzen im Einkauf sowie in der Supply Chain deutscher Unternehmen. Der BME – als Interessenvertretung vor allem industrieller Mitgliedsunternehmen – adressiert zentrale Fragen rund um Versorgungssicherheit, Transparenz und strategische Resilienz in globalen Lieferketten. Unterbrechungen in der Supply Chain und Lieferanteninsolvenzen zählen mittlerweile zur betrieblichen Realität. Der Verband reagiert mit Studien, Handlungsempfehlungen und Netzwerkangeboten auf diese komplexe Gemengelage.

Eine kürzlich durchgeführte Umfrage im Rahmen des BMI-Einkaufsbarometers verdeutlicht, was deutschen Unternehmen derzeit besonders zusetzt. Im Vordergrund stehen regulatorische Belastungen wie das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, umfangreiche Bürokratie, Zölle und Due-Diligence-Anforderungen. 80 % der Befragten sehen in der deutschen Bürokratie einen klaren Wettbewerbsnachteil. Auch der CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) wird kritisch bewertet – zumal Unternehmen in Nicht-EU-Ländern keinen vergleichbaren Regularien unterliegen. Energiepreise werden von rund 50 % der Unternehmen als weiterer Wettbewerbsnachteil identifiziert. Reaktionen auf diese Belastungen sind vor allem Kostenreduktion sowie der gezielte Ausbau und die Diversifikation der Lieferketten.

Ein oft unterschätzter Risikofaktor betrifft die zunehmenden Ausfuhrrestriktionen durch China – insbesondere bei kritischen Rohstoffen. Diese unterliegen häufig doppelten Preissystemen (Binnen- und Exportpreis), was die Planung erschwert. Unternehmen sind daher zunehmend gefordert, die Herkunft und Verfügbarkeit ihrer Rohstoffe strategisch zu analysieren und ihre Abhängigkeit vom chinesischen Markt kritisch zu hinterfragen.

Neben den Herausforderungen zeigen sich auch klare Trends: Digitalisierung und der Einsatz Künstlicher Intelligenz gewinnen an Bedeutung – etwa zur Marktbeobachtung oder in Preisverhandlungen. Bei den Beschaffungsmärkten gewinnen insbesondere Osteuropa und Indien an Relevanz. Während Osteuropa als zugänglicher gilt, stellt Indien kleine und mittelständische Unternehmen vor größere strukturelle Herausforderungen. Afrika und die Mercosur-Staaten spielen derzeit eine untergeordnete Rolle. Insgesamt wird deutlich, dass der Einkauf im Spannungsfeld zwischen Effizienz, Nachhaltigkeit und geopolitischer Unsicherheit zunehmend strategische Relevanz erhält.

Marktupdate Ungarn – Chancen und Risiken auf dem ungarischen Markt

Ilona Balogh, stellvertretende Geschäftsführerin – DUIHK

Die Präsentation liefert ein umfassendes Marktupdate zu Ungarn und zeigt dessen Relevanz für deutsche Unternehmen. Eingangs wird die Deutsch-Ungarische Industrie- und Handelskammer (DUIHK) vorgestellt, die seit 1990 als offizieller Vertreter der deutschen Wirtschaft in Ungarn fungiert. Heute zählt sie über 900 Mitglieder und bietet umfangreiche Dienstleistungen in den Bereichen Netzwerkpflege, Beratung und Interessenvertretung an. Sie ist Teil des weltweiten AHK-Netzwerks, das in 93 Ländern aktiv ist.

Ungarn, ein EU- und Schengen-Mitglied mit 9,6 Millionen Einwohnern, ist stark exportorientiert – die Warenausfuhren machen rund 71 % des BIP aus. Der industrielle Sektor, insbesondere die Automobilindustrie, ist ein zentraler Wachstumsmotor. Das BIP pro Kopf betrug 2023 rund 20.488 Euro, die Arbeitslosigkeit lag bei 4,6 %. Kleine und mittlere Unternehmen dominieren die Unternehmenslandschaft, auch wenn Großunternehmen den Großteil der Wirtschaftsleistung erbringen. Ungarn profitiert weiterhin in erheblichem Umfang von EU-Fördermitteln, darunter allein für den Zeitraum 2021–2027 rund 31,7 Milliarden Euro.

In einer Standortanalyse zeigen sich klare Stärken: gut qualifizierte und kosteneffiziente Arbeitskräfte, eine günstige Körperschaftssteuer von 9 %, eine gute Infrastruktur sowie eine enge wirtschaftliche Verflechtung mit Deutschland – insbesondere mit Süddeutschland. Zudem bestehen steuerliche Anreize und regionale Förderungen, vor allem für die Kfz-Branche und forschungsintensive Investitionen. Gleichzeitig bestehen Herausforderungen: Die starke Abhängigkeit vom verarbeitenden Gewerbe, insbesondere vom Fahrzeugbau, sowie ein struktureller Fachkräftemangel durch Abwanderung hemmen die Entwicklung. Weitere Schwächen sind fehlender Mittelstand, mangelnde Transparenz bei öffentlichen Aufträgen und eine zunehmend unberechenbare Wirtschaftspolitik.

Die Infrastruktur ist insgesamt leistungsfähig: Ungarn verfügt über das schnellste 5G-Netz der Welt, zahlreiche Direktflugverbindungen und ein dichtes Autobahn- und Bahnnetz. Gleichzeitig bestehen regionale Unterschiede – sowohl bei den Löhnen als auch bei der Arbeitslosenquote. Deutschland ist mit Abstand wichtigster Außenhandelspartner, wobei Bayern und Baden-Württemberg die größten Anteile am bilateralen Handel aufweisen. Rund 2.400 deutsche Unternehmen sind in Ungarn aktiv und erwirtschaften gemeinsam einen Jahresumsatz von 55 Milliarden Euro. Davon entfallen 62 % auf die Automobilindustrie, die auch den Großteil der Investitionen ausmacht.

Neben dem Fahrzeugbau gewinnen Zukunftsbranchen wie Batteriefertigung, Gesundheitswirtschaft, Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Verteidigung zunehmend an Bedeutung. Im Energiebereich ist Ungarn stark importabhängig, setzt jedoch auf einen Mix aus Kernenergie, Photovoltaik, Geothermie und Gasinfrastruktur. Für deutsche Unternehmen ist Ungarn auch als Beschaffungsmarkt attraktiv – insbesondere in Bereichen wie Metallverarbeitung, Maschinenbau, Elektronik, Kunststoffe, IT und Logistik. Ungarische Zulieferer punkten mit technischer Kompetenz, hoher Flexibilität, Präzision, niedrigen Produktionskosten und geografischer Nähe, was sie zu verlässlichen Partnern für deutsche Firmen macht.

Erfahrungen mit ungarischen Lieferanten, Best Practices von deutschen Einkäufern

Jens Helbig – WP Kemper

Die WP Kemper GmbH – ein traditionsreicher Mittelständler im Bereich Bäckereitechnik und Teil der WP BAKERYGROUP – setzt als reiner Endmontagebetrieb auf eine klare Beschaffungsstrategie: Ungarn spielt dabei eine zunehmend wichtige Rolle. Angesichts von Kapazitätsengpässen, steigenden Preisen und geopolitischer Unsicherheiten gewinnt das Land als Beschaffungsmarkt an strategischer Bedeutung. Für WP Kemper bedeutet das: Risiko streuen, Flexibilität erhöhen und zugleich Qualität sichern – insbesondere im Sondermaschinenbau sowie bei kleinen Serien und Einzelfertigungen.

Ungarische Lieferanten überzeugen mit technischer Kompetenz, geringen Reklamationsquoten und schnellen Reaktionszeiten – ein wesentlicher Faktor für den Kundendienst im Maschinenbau. Sprachlich erweisen sich viele ungarische Partner als versiert, insbesondere im technischen Deutsch, was die Zusammenarbeit deutlich erleichtert. Besonders positiv hebt Helbig die Kooperation mit kleinen und mittleren Unternehmen hervor, bei denen persönliche Beziehungen zu den Inhabern gepflegt werden. In solchen Partnerschaften entstehen nicht nur stabile Lieferbeziehungen, sondern oft auch Einsparpotenziale von 20 bis 40 % durch die Verlagerung von Fertigungsprozessen.

Das in Ungarn beschaffte Produktspektrum reicht von Dreh- und Frästeilen über Schweißbaugruppen bis hin zu komplexer Blechbearbeitung. Entscheidend für den Erfolg ist jedoch ein sorgfältiges Lieferantenscreening. Jens Helbig empfiehlt, sich für die Auswahl ausreichend Zeit zu nehmen, gezielt nach Referenzen und Fertigungskapazitäten zu fragen und standardisierte Anfragen vorzubereiten. Denn: Ein gutes B2B-Matchmaking benötigt Vorlauf – aber mit dem richtigen Partner entfalten sich langfristige Potenziale.

Denis Pede – EWM GmbH

EWM, einer der führenden Hersteller im Bereich Schweißtechnik mit über 800 Mitarbeitenden weltweit, verfolgt eine klare Einkaufsstrategie zwischen Eigenfertigung und gezieltem Outsourcing. Zwar liegt der Eigenfertigungsanteil noch bei rund 80 %, doch Marktanforderungen und Kostendruck führen zunehmend zur Auslagerung ausgewählter Produktionsbereiche – nicht zuletzt, um Einsparpotenziale zu heben und die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Das Einkaufsvolumen liegt bei ca. 35 Millionen Euro jährlich, wobei rund 5–10 % auf ungarische Lieferanten entfallen.

Ungarn wird bei EWM nicht nur als kosteneffizienter Produktionsstandort geschätzt, sondern auch als innovationsgetriebener Beschaffungsmarkt mit hohem Automatisierungsgrad. Die dortige Präsenz der Automobilindustrie hat eine professionelle Zulieferstruktur geschaffen, von der auch kleinere Unternehmen profitieren. Dennoch bringt dies auch Herausforderungen mit sich: Viele ungarische Firmen fokussieren auf hohe Stückzahlen – ein Aspekt, der nicht immer zur mittelständischen Losgrößenlogik von EWM passt. Während sich im Spritzguss keine passenden Partner finden ließen, bestehen in Bereichen wie Elektronik, Wickelgütern oder Fräsen vielfältige Möglichkeiten, insbesondere für Komponentenlieferungen.

Besonders betont wird die Qualität der Zusammenarbeit: Ungarische Partner zeichnen sich durch hohe Verlässlichkeit, proaktive Kommunikation und technisches Know-how aus. Erfolgreiches B2B-Matchmaking erfordert jedoch intensive Vorbereitung. Denis Pede empfiehlt, klare Anforderungen zu definieren, Anfragen vorab zu strukturieren und notwendige Unterlagen (z. B. Zeichnungen) direkt mitzubringen. Auch im Nachgang sei ein hoher Abstimmungsaufwand einzuplanen – etwa durch NDAs oder technische Klärungen. Insgesamt zeigt sich: Wer den Auswahlprozess sorgfältig plant, findet in Ungarn hochwertige und reaktionsstarke Lieferanten für strategisch wichtige Komponenten.

2 Sourcing Tour für deutsche Unternehmen zur Erschließung des Beschaffungsmarkts Ungarn

2.1 Projekthintergrund

Vom 3. bis 6. November 2025 organisiert die AHK Ungarn gemeinsam mit dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) und im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE) eine Sourcing Tour nach Ungarn. Die Maßnahme ist Teil des Markterschließungsprogramms für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und richtet sich in erster Linie an deutsche Firmen aus diesem Segment.

Ziel der Reise ist es, die Anbahnung und Intensivierung von Geschäftsbeziehungen zwischen deutschen Unternehmen mit Beschaffungsbedarf und passenden ungarischen Zulieferbetrieben zu unterstützen. Im Vorfeld der Reise erhalten die Teilnehmenden in einem digitalen Workshop fundierte Informationen über den ungarischen Markt und seine Besonderheiten.

Während eines Netzwerk-Events in Budapest präsentieren die deutschen Unternehmen ihre konkreten Einkaufsinteressen vor einem Fachpublikum potenzieller ungarischer Anbieter. Im Gegenzug erhalten sie einen Überblick über aktuelle Entwicklungen und Trends innerhalb der relevanten Branchen in Ungarn.

Zentraler Bestandteil der Tour sind vorab organisierte Einzelgespräche im Rahmen gezielter B2B-Matchmaking-Sessions, bei denen potenzielle Geschäftspartner:innen einander persönlich begegnen. Ergänzend dazu können ausgewählte Firmenbesuche vor Ort durchgeführt werden, die einen direkten Einblick in Produktionsbedingungen und Infrastruktur möglicher ungarischer Lieferanten ermöglichen.

Sourcing Tour nach Ungarn 2025	
06.06.2025	Digitaler Informationsworkshop
27.10.2025	Digitales Briefing
03.11.2025	Individuelle Anreise der deutschen Teilnehmenden Briefing und gemeinsames Abendessen
04.11.2025	Networking-Event und Matchmaking Fachvorträge Präsentation der deutschen Unternehmen Individuelle Geschäftsgespräche
05.11.2025	Matchmaking-Veranstaltung Fortsetzung der vorab terminierten individuellen Geschäftsgespräche
06.11.2025	Objektbesuche Bei Bedarf Besuch von ausgewählten Stakeholdern, Lieferanten Individuelle Abreise der deutschen Unternehmen

Änderungen vorbehalten

2.2 Beschaffungsmarkt Ungarn

Der Außenhandel ist für Ungarn einer der wichtigsten Faktoren der wirtschaftlichen Entwicklung. Der Export von Waren und Leistungen entspricht 81 % des BIP (2023), was auch im internationalen Vergleich ein herausragender Wert ist. Deutschland nimmt bei den Importen und Exporten eine führende Position ein: Rund 25% der Exporte gehen nach Deutschland und rund 23% der ungarischen Importe stammen aus Deutschland.

Eine Reihe ungarischer Unternehmen ist bereits ein fester Bestandteil der Beschaffungsstrukturen und Lieferketten deutscher Unternehmen.

Deutschland ist Ungarns wichtigster Handelspartner.

In Ungarn besteht ein erhebliches Lieferantenpotenzial im Bereich der Metallverarbeitung und der Lieferung von

Metallerzeugnissen. Die Branche ist stark exportorientiert. 2024 gingen 36% der Exportumsätze nach Deutschland. Die ungarischen Lieferanten decken ein breites Spektrum an Metallbearbeitungstechnologien ab.

Der Maschinenbau zeichnet sich ebenfalls durch seine Exportorientierung aus, wozu jedoch die Produktionsstandorte ausländischer Unternehmen erheblich beitragen. Mit einer erwarteten Wachstumsrate von 6,2 % pro Jahr zwischen 2024 und 2029 bleibt die Branche eine der dynamischsten Industrien in Ungarn.

Die Elektro- und Elektronikindustrie ist ein zentraler Industriezweig des Landes und trägt mit einer Leistung von 3,9% des BIP signifikant zur Wirtschaft bei. Die Branche ist geprägt durch eine hohe Exportorientierung. Das Potenzial der Branche als Beschaffungsmarkt zeigt sich vor allem in der Auftragsfertigung und der Lieferung von elektronischen Komponenten sowie Steuerungs- und Regelungssystemen.

Mit über 58.000 Beschäftigten und 3.500 Unternehmen ist Ungarn ein wichtiger Standort für die Herstellung von Gummi- und Kunststoffprodukten in Europa. Die Branche verzeichnete im Jahr 2024 Exporte von 4,9 Milliarden Euro. Die Branche spielt eine zentrale Rolle in der Lieferkette der Automobil-, Bau- und Verpackungsindustrie.

Die IT-Branche gehört zu den am schnellsten wachsenden Sektoren in Ungarn, besonders mit Cloud-Dienstleistungen, Cybersecurity und Softwareentwicklung kann der ungarische Markt die dynamisch wachsende Nachfrage nach digitalen Lösungen bedienen. Mehr als die Hälfte der Unternehmen exportiert ihre Produkte ins Ausland.

Herausforderungen ungarischer Lieferanten

Ungarn zählte im Jahr 2023 zu den EU-Mitgliedsstaaten mit einer vergleichsweise hohen Abhängigkeit von Energieimporten (Platz 13). Die gestiegenen Energiekosten stellen insbesondere für energieintensive Industriezweige eine erhebliche Belastung dar. Hinzu kommen weltweit anziehende Rohstoffpreise, die auch ungarische Lieferanten wirtschaftlich unter Druck setzen.

Ein weiterer Faktor ist die anhaltend über dem EU-Durchschnitt liegende Inflationsrate, die sich 2023 auf rund 3,7 % belief und damit die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zusätzlich erschwert. Wie in anderen Ländern Osteuropas zeigt sich auch in Ungarn eine zunehmende Abwanderung qualifizierter Fachkräfte in Länder mit attraktiveren Arbeitsbedingungen, was die Situation auf dem Arbeitsmarkt spürbar verschärft.

2.3 Beschaffungspotenzial & Vorteile

Diese Sourcing Tour richtet sich an deutsche Unternehmen, die ihre Beschaffungsstrategien erweitern und potenzielle Risiken durch eine breitere Lieferantenbasis verringern möchten. Im Mittelpunkt steht dabei die Stärkung der Lieferketten durch den gezielten Zugang zum ungarischen Beschaffungsmarkt.

Beschaffungspotenzial besteht insbesondere in den Branchen:	Ihre Vorteile bei der Teilnahme:
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Metallbe- und -verarbeitung, Erzeugnisse aus Metall <input type="checkbox"/> Maschinen- und Anlagenbau <input type="checkbox"/> Elektronik und Elektrotechnik <input type="checkbox"/> Kunststoff und Gummi <input type="checkbox"/> IT-Dienstleistungen 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Teilnahme an einem digitalen Briefing, der Ihnen umfassende marktspezifische Einblicke in den ungarischen Beschaffungsmarkt bietet <input type="checkbox"/> Präsentation Ihres Unternehmens und Ihrer spezifischen Einkaufsbedarfe vor einem ausgewählten Publikum ungarischer Lieferanten <input type="checkbox"/> Direkte Einblicke in den ungarischen Beschaffungsmarkt durch branchenspezifische Fachvorträge entsprechender Branchenverbände <input type="checkbox"/> Durchführung von individuellen B2B-Gesprächen mit Entscheidungstragenden ungarischer Lieferanten entsprechend Ihrer Vorstellungen <input type="checkbox"/> Besichtigung von Produktionsstätten und Unternehmensstandorten potenzieller

	Geschäftspartner:innen im Rahmen von Objektbesuchen <input type="checkbox"/> Fachkompetenter Support, kontinuierliche Begleitung während des Projektes und Tipps für eine erfolgreiche Qualifizierung neuer Lieferanten durch AHK Ungarn
--	---

2.4 Anmeldung & Kontakte

Die **Anmeldeunterlagen** für die **Sourcing Tour** nach Ungarn finden Sie [hier](#) (**Anmeldeschluss: 04.08.2025**)

Das Projekt ist Bestandteil des Markterschließungsprogramms für KMU und unterliegt den De-Minimis-Regelungen. Der Eigenanteil der Unternehmen für die Teilnahme am Projekt beträgt in Abhängigkeit von der Größe des Unternehmens:

- 125 EUR (netto) für Unternehmen mit weniger als 2 Mio. EUR Jahresumsatz und weniger als 10 Beschäftigten
- 425 EUR (netto) für Unternehmen mit weniger als 50 Mio. EUR Jahresumsatz und weniger als 500 Beschäftigten
- 750 EUR (netto) für Unternehmen ab 50 Mio. EUR Jahresumsatz oder ab 500 Beschäftigten

Reise-, Unterbringungs- und Verpflegungskosten werden von den Teilnehmenden selbst getragen.

Für alle Teilnehmenden werden die individuellen Beratungsleistungen in Anwendung der De-Minimis-Verordnung der EU bescheinigt. Teilnehmen können maximal 12 Unternehmen. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt, wobei KMU Vorrang vor Großunternehmen haben.

Eine Übersicht zu weiteren Projekten des Markterschließungsprogramms für KMU kann unter www.gtai.de/mep abgerufen werden.

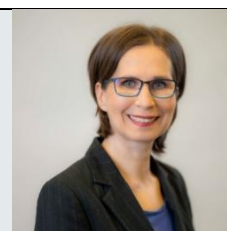
Ihr Expertenteam

Durchführer: Deutsch-Ungarische Industrie- und Handelskammer (AHK Ungarn)

Die Deutsch-Ungarische Industrie- und Handelskammer (AHK Ungarn) ist Mitglied des weltweiten Netzes deutscher Auslandshandelskammern. Die AHK Ungarn wurde 1993 gegründet und zählt heute rund 900 Mitglieder. Die Hauptaufgabe der AHK Ungarn ist die Förderung der deutsch-ungarischen Wirtschaftsbeziehungen. Die AHK Ungarn hat in den vergangenen Jahren bereits einer großen Anzahl mittelständischer Produzenten und Dienstleister aus Deutschland erfolgreich geholfen, in den ungarischen Markt einzutreten. Das Projektteam der DUIHK verfügt über fundierte Marktkenntnisse und über ein breites Netzwerk an Kontakten zu Entscheidungsträgern zahlreicher Organisationen und Multiplikatoren sowie Unternehmen in Ungarn.

Kontakt für Projektorganisation:

Erika Szabó | DUIHK
 szabo@ahkungarn.hu
 Tel. +36 1 3457 618



Projektpartner: Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)

Der BME veranstaltet pro Jahr bis zu 20 B2B-Delegationsreisen, B2B-Sourcing Seminare und B2B-Konferenzen für Einkäufer in Süd- und Osteuropa, Nordafrika und ASEAN. Auf der [BME Matchmaking Plattform](#) können sich Einkäufer registrieren und ein Firmenprofil anlegen, mit dem BME und der AHK Ungarn den Markt prüfen und Lieferanten vorselektieren.

Kontakt für Anmeldung:

Lisa Immensack | BME
lisa.immensack@bme.de
Tel.: + 49 6196 5828 345



