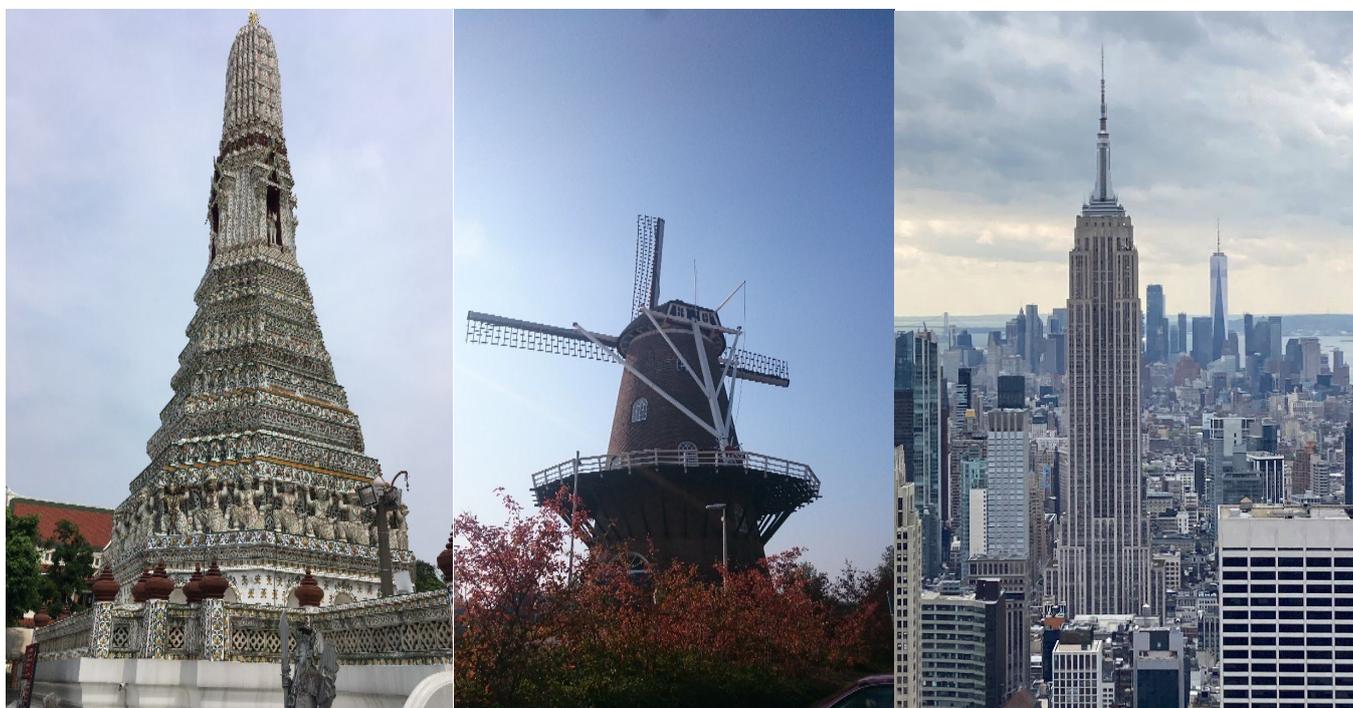


Themenreihe EU-Förderung konkret

Sommer 2023

Hilfen für den Markteinstieg im Ausland – Förderinstrumente für KMU



Editorial

Neue Absatzmärkte im Ausland bieten zusätzliche Nachfragepotenziale. Schafft es ein Unternehmen, internationale Märkte zu erschließen, stärkt das die Wettbewerbsfähigkeit. Neue Arbeitsplätze entstehen, Umsätze steigen und mittelfristig häufig auch die Gewinne.

Gerade kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stehen jedoch vor Herausforderungen, die eine Markterschließung mit sich bringt. So sind mit Expansionsvorhaben Kosten und ein mitunter hoher Zeitaufwand verbunden: Unternehmen müssen noch vor der eigentlichen Investition beispielsweise Informationen über Branchen- und Wettbewerbssituation einholen, Strategien für die Markterschließung entwickeln oder geeignete Geschäfts- und Kooperationspartner finden. Schon diese ersten Schritte auf dem Weg ins Ausland stellen für viele KMU hohe zeitliche und finanzielle Hürden dar.

Bereits in diesen frühen Phasen der Marktorientierung und Erschließung internationaler Absatzkanäle stehen Unternehmen jedoch Unterstützungs- und Förderangebote zur Verfügung. Dieses Heft richtet sich an Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich in einer solchen Situation des Markteinstiegs befinden und informiert über wesentliche Förder- und Finanzierungsinstrumente. So möchten wir Ihnen die ersten Schritte in neue Märkte erleichtern.

Wir wünschen Ihnen eine interessante und aufschlussreiche Lektüre! Haben Sie individuelle Fragen, kommen Sie gerne auf uns zu.

Petra Milesevic

Dr. Klaus-Hendrik Mester

Düsseldorf, Juli 2023

Inhaltsverzeichnis

Editorial	2
1 Unterstützung bei der Marktorientierung	4
1.1 <i>Internationalisierung auf gesunden Füßen</i>	4
1.2 <i>Strategieberatung für die Internationalisierung</i>	5
1.3 <i>Beratungszuschüsse</i>	6
1.4 <i>Informationsportal „Access2Markets“</i>	7
2 Förderung zur Markterschließung	8
2.1 <i>Auslandsmesseförderung</i>	8
2.2 <i>Unternehmer- und Delegationsreisen</i>	9
2.3 <i>Markterschließungsprogramm (MEP)</i>	10
2.4 <i>Exportinitiativen des Bundes</i>	10
2.5 <i>Hilfe bei der Kooperationspartnersuche</i>	11
2.6 <i>Länderspezifische Programme</i>	11
3 Kontakt und Lesetipps	12
Impressum	14



1 Unterstützung bei der Marktorientierung

1.1 Internationalisierung auf gesunden Füßen

Vorhabens- und Finanzierungsstrategie

Erste Schritte ins Ausland stellen insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) eine Herausforderung dar. Ein guter Start ist daher eine analytische und selbstkritische Auseinandersetzung mit Strategie- und Finanzierungsthemen.

Warum sollte eine Strategie auch schriftlich aufgestellt werden?

Wesentliche Faktoren für die Erfolgchancen einer Internationalisierung sind der richtige Ansatz und eine gute Planung. Ein Unternehmen sollte daher in einem ersten Schritt eine Strategie erstellen und auch verschriftlichen – zunächst als eine Art Regieanweisung für sich selbst, im zweiten Schritt, um einen Finanzierungspartner davon zu überzeugen, das Vorhaben zu begleiten.

Was sind die Grundlagen der strategischen Vorbereitung?

Die Strategie sollte folgende Aspekte umfassen:

- Analyse der Ausgangssituation des Unternehmens
Unternehmerinnen und Unternehmer sollten analysieren, wie ihr Betrieb in Deutschland aufgestellt ist und ob die wirtschaftliche und insbesondere finanzielle Ausgangslage eine Auslandsexpansion zulässt. Daher sind eine Stärken- und Schwächen-Analyse sowie die Einschätzung der künftigen Chancen und Risiken elementare Bestandteile der strategischen Planung, die sogenannte SWOT-Analyse. Mittel- oder langfristige Planungen und eine Vision vervollständigen das Gesamtbild.
- Entwicklung einer Internationalisierungsstrategie
Unter Berücksichtigung der Ergebnisse der vorangegangenen Analyse sollten im Rahmen der Internationalisierungsstrategie folgende Fragestellungen geklärt werden:
 - Sollen neue Absatzmärkte über den Export oder einen eigenen Auslandsvertrieb erschlossen werden? Ist geplant, eine eigene Produktion aufzubauen?
 - Braucht es einen Partner, um die Internationalisierung zu stemmen?
 - Welche finanziellen Anforderungen erwachsen durch die Auslandsmarkterschließung für das Unternehmen? Welcher (Fremd-) Finanzierungsbedarf ergibt sich?
 - Genügt die aktuelle personelle und finanzielle Aufstellung auch dem Ressourcenbedarf oder sind gegebenenfalls personelle Anpassungen notwendig?
- Planzahlen
Es sind Planzahlen zu Liquidität, Rentabilität, Bilanz- und Personalentwicklung aufzubereiten.

Die Sicht des Finanziers ist ein entscheidender Faktor

Häufig geht aus der strategischen Planung hervor, dass das Unternehmen eine Fremdfinanzierung benötigt, um die Internationalisierung vorzubereiten und umzusetzen. Hier werden üblicherweise die klassischen Finanzierungsinstrumente wie zum Beispiel Hausbankdarlehen genutzt. In manchen Fällen kommen öffentliche Förder- und Finanzierungsinstrumente der Länder, der Landesförderbanken, des Bundes, der Europäischen Union oder des Ziellandes hinzu.

Die Hausbank prüft eine Kreditanfrage für ein Auslandsvorhaben auf Basis der Gesamtstrategie und -positionierung des Unternehmens. Entscheidend ist, dass diese Unterlagen den oftmals branchenfremden Kundenbetreuer in der Bank von der Validität und Bankfähigkeit des Vorhabens überzeugen. Das Zahlenwerk der Strategie sollte daher verständlich und mit nachvollziehbaren Prämissen unterlegt sein. Darüber hinaus sollte das Unternehmen sein Rating bei der Hausbank kennen und Transparenz darüber haben, nach welchem Verfahren und auf Basis welcher Kennzahlen und sonstiger Faktoren dieses ermittelt wurde. Nur dann hat das Unternehmen die Möglichkeit, das Rating im Vorfeld einer Kreditanfrage positiv zu beeinflussen.

Résumé

Eine gut aufbereitete, fundierte und strategische Vorbereitung erhöht den Erfolg einer Internationalisierung deutlich. Vielfältige Beratungsangebote zum Beispiel durch das Netzwerk NRW.Europa und bei der NRW.BANK können hierbei unterstützen.

NRW.BANK

Förderinstrumente für Planung und Markteinstieg

EU- und Außenwirtschaftsförderung

Telefon: 0211 91741-4000

E-Mail: ausland@nrwbank.de

Businessplan/Vorbereitung auf Bankgespräche

Beratungszentrum Wirtschaftsförderung, Finanzierungsbegleitung

Simone Plum

Telefon: 0211 91741-2183

E-Mail: simone.plum@nrwbank.de

Das Beratungsangebot für Internationalisierungsstrategien des Netzwerks NRW.Europa möchten wir Ihnen im folgenden Kapitel näher vorstellen.

1.2 Strategieberatung für die Internationalisierung

Die Erschließung ausländischer Märkte bietet Unternehmen zahlreiche Chancen. Erfolgreich geschaffene Absatzmöglichkeiten erhöhen Resilienz und Wettbewerbsfähigkeit. Der Schritt ins Ausland sollte gut vorbereitet sein. Fragen nach geeigneten Zielländern, Branchen- und Marktinformationen sowie der Aufbau von Netzwerken vor Ort sind nur einige der Herausforderungen. Eine geeignete Strategie für die Auslandsmarkterschließung mit einem tragfähigen Finanzierungskonzept ist deshalb von großer Bedeutung.

Dabei unterstützt das Netzwerk NRW.Europa, die regionale Vertretung des von der EU-Kommission geförderten Enterprise Europe Networks, dessen Expertinnen und Experten zusammen mit dem Unternehmen eine individuelle Internationalisierungsstrategie entwickeln. Sie beschaffen zum Beispiel Brancheninformationen, legen geeignete Markteintrittsformen wie Export oder Direktinvestition im Ausland fest und helfen bei der Auswahl der Zielländer. Auch Workshops zur Dienstleistungserbringung im EU-

Ausland, zur Verzollung und zu Geschäften in Drittländern werden angeboten. Zudem unterstützt NRW.Europa bei der Vernetzung zu potenziellen Kooperations- und Geschäftspartnern.

Aufgrund der Förderung über das Enterprise Europe Network und der Kofinanzierung des Landes Nordrhein-Westfalen ist die Internationalisierungsberatung für Unternehmen aus NRW grundsätzlich kostenfrei.

Nähere Informationen:

- <https://www.zenit.de/leistungen/internationalisierung/>

1.3 Beratungszuschüsse

Neben der Entwicklung einer individuellen Strategie zur Internationalisierung ist nicht selten spezifisches Fachwissen für die zu erschließenden Absatzmärkte bei einer Internationalisierung notwendig. Fragen wirtschaftlicher, finanzieller, personeller und organisatorischer Natur müssen geklärt werden und benötigen spezielle Beratung. Hierfür gibt es die Möglichkeit, Zuschüsse für Beratungskosten zu beantragen. Nachfolgend stellen wir Ihnen drei Förderprogramme vor:

- **Das Regionale Wirtschaftsförderprogramm (RWP) - Beratung** des Landes Nordrhein-Westfalen

- Wer wird gefördert?

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die bereits mehr als fünf Jahre ihre Geschäftstätigkeit ausüben.

- Was wird gefördert?

Unterstützt wird die umfassende betriebswirtschaftliche, organisatorische und technische Beratung von externen, nachgewiesenen qualifizierten, sachverständigen Beraterinnen oder Beratern.

- Wie wird gefördert?

Die Förderung findet in Form eines Zuschusses statt und kann in zwei Phasen von je bis zu zehn Tagewerken erfolgen. Jede Phase darf maximal zwei Monate andauern. Pro Tag (á acht Stunden) können maximal 1.500 Euro netto Beratungskosten veranschlagt werden, von denen 80 Prozent bezuschusst werden.

- Wie häufig kann der Zuschuss in Anspruch genommen werden?

Die Beratungsförderung kann innerhalb von fünf Jahren nur einmal in Anspruch genommen werden.

Die Antragstellung erfolgt bei der NRW.BANK postalisch oder online über das Kundenportal:

- https://www.kundenportal.nrwbank.de/kpp/#/abfrage-bestandskunde?key=PDF_RWP_BERATUNG

- Die **Förderung von Unternehmensberatungen für KMU** wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) und den Europäischen Sozialfonds Plus finanziert

- Wer wird gefördert?

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Antragsberechtigt sind auch Jungunternehmen (weniger als zwei Jahre nach Geschäftsaufnahme) und Unternehmen in Schwierigkeiten (Insolvenz ausgeschlossen).

- Was wird gefördert?

Unterstützt wird die Beratung zu wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Themen. Förderausschlüsse gemäß der Richtlinie sind zu beachten. Die Beratungsqualität ist nachweispflichtig und die Beraterin oder der Berater muss beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) registriert sein.

- Wie wird gefördert?

Der Zuschuss beträgt 50 Prozent/80 Prozent (alte/neue Bundesländer), bis zu maximal förderfähigen Ausgaben von bis zu 3.500 Euro.

- Wie häufig kann der Zuschuss in Anspruch genommen werden?

Es sind zwei Anträge pro Jahr möglich, in Summe maximal fünf.

Die Antragstellung erfolgt online im Portal des BAFA:

➤ <https://fms.bafa.de/BafaFrame/unternehmensberatung2>

- Das dritte Förderprogramm in diesem Kontext ist der **Beratungsgutschein Afrika**, welches das BMWK finanziert.

- Wer wird gefördert?

KMU der gewerblichen Wirtschaft einschließlich des Handwerks

- Was wird gefördert?

Es werden externe Beratungsleistungen zu wirtschaftlichen Vorhaben in Afrika gefördert. Die Beraterin oder der Berater muss bei der BAFA gelistet sein und entsprechende fachliche Expertise vorweisen können.

- Wie wird gefördert?

Es kann ein Beratungsgutschein in Anspruch genommen werden. Die Förderquote beträgt 75 Prozent der förderfähigen Beratungskosten bei Tageshöchstätzen zwischen 800 Euro und 1.200 Euro (netto), je nach Beratungsinhalt. Die Beratung muss innerhalb von sechs Monaten nach der Bewilligung abgeschlossen sein, Förderausschlüsse sind gemäß der Richtlinie zu beachten. Die Förderrichtlinie ist noch bis zum 31.12.2023 in Kraft.

Die Antragstellung erfolgt online im Portal des BAFA:

➤ <https://fms.bafa.de/BafaFrame/bga>

Weiterführende Informationen:

- <https://www.nrwbank.de/de/foerderung/foerderprodukte/15367/regionales-wirtschaftsfoerderungsprogramm-rwp---beratung.html>
- https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Beratung_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung_node.html
- https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Auslandsmarkterschliessung/Beratungsgutscheine_Afrika/beratungsgutscheine_afrika_node.html

1.4 Informationsportal „Access2Markets“

Der Warenverkehr aus der und in die EU ist teilweise reguliert. Daher sind nähere Hinweise beispielsweise zur Ausgestaltung von Handelsabkommen mit Ländern oder Regionen außerhalb Europas oder zu bestehenden Zollregelungen für Unternehmen sehr wichtig.

Die Homepage „Access2Markets,“ die die „Generaldirektion Handel“ (DG Trade) der Europäischen Kommission betreibt, bietet kleinen und mittleren Unternehmen in Europa ein umfassendes, interaktives und kostenfreies Informationsangebot für ihre Internationalisierungsvorhaben, wie zum Beispiel

- den Handel von Waren und Dienstleistungen mit Drittländern (Zölle, Steuern, Formalitäten und Anforderungen, Ausfuhrmaßnahmen, Statistiken, Handelshemmnisse) für Import/Export
- Investitionen und Beschaffung in Drittländern
- EU-Handelsabkommen mit Erfolgsgeschichten

- allgemeine Marktinformationen über EU- und Nicht-EU-Märkte

Für Einfuhren in die EU enthält das Webportal Angaben für alle Nicht-EU-Länder. Für EU-Ausfuhren liefert das Portal Daten für mehr als 120 Nicht-EU-Märkte.

Weitere Informationen:

- <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/de/home>



2 Förderung zur Markterschließung

2.1 Auslandsmesseförderung

Messen sind für viele Unternehmen eine gute Gelegenheit, neue Geschäftsbeziehungen zu knüpfen. Oft ist die Organisation und Umsetzung allerdings zeit- und kostenintensiv. Für Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen existieren einige Möglichkeiten zur Förderung von Messeteilnahmen:

Das **Auslandsmesseprogramm des Landes NRW** und das **Auslandsmesseprogramm des Bundes** ermöglichen es kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) auf Gemeinschaftsständen des Landes beziehungsweise des Bundes ihre Dienstleistungen und Produkte optimal in den Zielmärkten zu präsentieren. Die Förderung besteht aus vergünstigten Konditionen für die Messeteilnahme, der Organisation der Standposition sowie der Unterstützung bei der Gestaltung des Auftritts durch erfahrene Architekten und Messebauer. Es existieren Gemeinschaftsstände des Landes NRW und des Bundes, die entsprechend vom Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (MWIKE) oder dem Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) geleitet werden.

- <https://www.nrwglobalbusiness.com/de/weltweit-expandieren/auslandsmessen>
- https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Auslandsmarkterschliessung/Auslandsmesseprogramm/auslandsmesseprogramm_node.html

Das Programm „**Messe meets Mittelstand**“ unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen mit Sitz in NRW bei der Teilnahme an internationalen Messen mit Zuschüssen von 50 Prozent der förderfähigen Kosten, bis zu 7.500 Euro pro Jahr. Gefördert werden Einzel- oder Gemeinschaftsstände mit individueller Gestaltung. Voraussetzung ist, dass die Messe beim Verband der deutschen Messewirtschaft (AUMA) gelistet ist und diese nicht bereits vom Bund oder Land gefördert wird. Auch die Teilnahme an Messen in Deutschland ist möglich, sofern diese als internationale Messen eingestuft sind. Jedes Unternehmen kann grundsätzlich maximal bis zu drei Jahre gefördert werden, unabhängig vom

besuchten Messeland. Die Antragstellung erfolgt über die landeseigene Gesellschaft NRW.Global Business:

- <https://www.nrwglobalbusiness.com/de/weltweit-expandieren/messe-meets-mittelstand/dokumente>

Weitere Informationen zum Programm:

- <https://www.nrwglobalbusiness.com/de/weltweit-expandieren/messe-meets-mittelstand>

Das **Messeprogramm „Young Innovators“** fördert die Messeteilnahme von jungen innovativen Unternehmen mit Sitz in Deutschland an einem vom Veranstalter organisierten Gemeinschaftsstand. Die Förderung beträgt 60 Prozent der förderfähigen Ausgaben für die ersten zwei Teilnahmen an Messen und 50 Prozent für die dritte Beteiligung, bis zu einer Gesamtsumme von 7.500 Euro pro Aussteller und Messe. Voraussetzung ist, dass das Unternehmen jünger als zehn Jahre und ein kleines Unternehmen laut EU-Definition (Unternehmen bis 49 Beschäftigte und ein Jahresumsatz oder einer Jahresbilanzsumme von höchstens zehn Millionen Euro) ist. Zudem muss das Unternehmen Produkte, Verfahren und Dienstleistungen neu entwickelt oder wesentlich verbessert haben. Das BMWK legt jährlich fest, an welchen Messen eine Teilnahme möglich ist. Die Antragstellung erfolgt online im Portal des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle:

- <https://fms.bafa.de/BafaFrame/mjiu>

Weitere Informationen zum Messeprogramm:

- https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Auslandsmarkterschliessung/Messeprogramm_junge_innovative_Unternehmen/messeprogramm_junge_innovative_unternehmen_node.html

2.2 Unternehmer- und Delegationsreisen

Geschäftsreisen in potenzielle Zielländer bieten für Unternehmen zahlreiche Vorteile. So können diese Marktchancen vor Ort ausloten, Kontakte in der Wirtschaft und Politik im Ausland aufbauen und sich mit anderen Teilnehmern der Reise vernetzen.

Der Bund organisiert vielfältige Unternehmerreisen, wie beispielsweise Geschäftsanbahnungsreisen mit individuellen Treffen zwischen den Teilnehmern und Akteuren im Zielland. Deutsche Unternehmen können vor Ort ihre Produkte und Dienstleistungen vorstellen. Darüber hinaus dienen Markterkundungsreisen der Sondierung von Geschäftschancen in herausfordernden Märkten, oft in Entwicklungs- und Schwellenländern.

Zahlreiche Reisen sind Bestandteil des Markterschließungsprogramms des Bundes (MEP):

- <https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Artikel/Aussenwirtschaft/markterschliessungsprogramm.html>

Das Land Nordrhein-Westfalen bietet ebenfalls Auslandsreisen für Unternehmen an, zum Teil auch mit politischer Begleitung. Vor der Anreise erhalten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer einen Überblick über wirtschaftspolitische Hintergründe sowie Markt- und Branchenstruktur des Gastlandes. Vor Ort stehen Gespräche mit Entscheidungsträgern aus der Wirtschaft im Fokus.

Nähere Informationen zu aktuellen Unternehmerreisen finden Sie auf der Homepage der Außenwirtschaftsförderungsgesellschaft des Landes NRW, der NRW.Global Business:

- <https://www.nrwglobalbusiness.com/de/weltweit-expandieren/unternehmens-und-delegationsreisen>

Weitere Institutionen und Verbände veranstalten Auslandsreisen, wie etwa das Enterprise Europe Network (EEN), die Industrie- und Handelskammern (IHK) sowie der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e.V. und der Lateinamerika Verein e.V.

2.3 Markterschließungsprogramm (MEP)

Das Markterschließungsprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie richtet sich an KMU, Selbstständige (gewerbliche Wirtschaft) sowie Angehörige der Freien Berufe und wirtschaftsnahe Dienstleister. Gefördert wird der Einstieg in den ausländischen Markt. Ziel ist es, den Unternehmen dabei zu helfen, ihren Erfolg im Auslandsgeschäft zu steigern, neue Märkte zu erschließen und dabei Zeit und Kosten zu sparen. Die Unternehmen erhalten Marktinformationen, können Netzwerke bilden und sich mit Geschäftspartnern vor Ort treffen.

Die Förderung erfolgt modular, sowohl in Deutschland als auch im Zielland. In Deutschland werden Informationsveranstaltungen und Reisen, etwa für Einkäufer und Multiplikatoren, gefördert. Im Zielland unterstützt das Programm bei Markterkundung, Geschäftsanbahnung und Leistungsschauen. Die inhaltlichen Schwerpunkte des MEP orientieren sich oft an Megatrends und Zukunftsthemen, zum Beispiel an den Bereichen Recycling oder Gesundheitswirtschaft. Teilweise existieren themenbezogene Exportinitiativen des Bundes (siehe Kapitel 2.4 dieses Hefts).

Bei **Einkäufer- und Informationsreisen** haben KMU aus Deutschland die Möglichkeit, ihr Leistungsangebot sowie Technologien vor Einkäufern beziehungsweise Entscheidungsträgern aus Wirtschaft und Politik eines bestimmten Ziellandes kostenfrei zu präsentieren.

Eintägige **Informationsveranstaltungen** in Deutschland richten sich an exportorientierte KMU, die sich erstmals in ihrer Branche im Zielland orientieren möchten. Es werden allgemeine Informationen, politische und rechtliche Rahmenbedingungen, Marktchancen, Trends, Handelsbedingungen, technische Voraussetzungen und Verfahren vermittelt. Die Teilnahme ist kostenfrei. Es fällt lediglich ein Kostenbeitrag in Höhe von 30 Euro für das Catering durch den Veranstalter an.

Geschäftsanbahnungsreisen, Leistungsschauen und **Markterkundungsreisen** sind Unternehmerreisen in ein bestimmtes Zielland. Sie ermöglichen deutschen Unternehmen, neue Kooperationspartner und Kunden zu finden, ihre Leistungsfähigkeit zu präsentieren und neue Marktzugänge zu erschließen. Die Kosten für die Leistungen des Durchführers der Geschäftsanbahnungsreise übernimmt das BMWK. Die Unternehmen zahlen je nach Größe einen Eigenanteil von:

- 500 Euro (netto) für Teilnehmer mit weniger als eine Million Euro Jahresumsatz und weniger als zehn Mitarbeitern
- 750 Euro (netto) für Teilnehmer mit weniger als 50 Millionen Euro Jahresumsatz und weniger als 500 Mitarbeitern
- 1.000 Euro (netto) für Teilnehmer ab 50 Millionen Euro Jahresumsatz oder mehr als 500 Mitarbeitern

Die Unternehmen tragen die individuellen Reise-, Unterkunfts- und Verpflegungskosten.

Weiterführende Informationen:

- https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Auslandsmarkterschliessung/Markterschliessungsprogramm_KMU/markterschliessungsprogramm_kmu_node.html
- https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Publikationen/Mittelstand/markterschliessungsprogramm-fuer-kleine-und-mittlere-unternehmen.pdf?__blob=publicationFile&v=31

2.4 Exportinitiativen des Bundes

Die Exportinitiative des Bundes bündelt eine Vielzahl von Angeboten für kleine und mittlere Unternehmen bei der Erschließung neuer Märkte im Ausland. Neben dem zuvor beschriebenen Markterschließungsprogramm (MEP) existieren die Exportinitiative Energie, die Exportinitiative zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen, die Exportinitiative Gesundheitswirtschaft und die Exportinitiative Umwelttechnologien.

Jede Initiative unterstützt Unternehmen aus den jeweiligen Branchen bei der Erschließung von Auslandsmärkten durch Informationen, Marktanalysen, Veranstaltungen und konkrete Maßnahmen. Es existieren beispielsweise innerhalb der Exportinitiative Energie das Renewable-Energy-Solutions-Programm (RES) und das Projektentwicklungsprogramm (PEP). Im Rahmen des RES können Veranstaltungen, Öffentlichkeitsarbeit, Netzwerkbildung und gezielte Schulungsmaßnahmen bis zu 65.000 Euro gefördert werden. Das PEP unterstützt gezielt beim Markteintritt in Entwicklungs- und Schwellenländer. Nach vorheriger Bedarfsanalyse vermittelt es zudem gezielt Abnehmer vor Ort an deutsche Unternehmen mit passenden Produkten oder Installationen.

Weiterführende Informationen:

- <https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Dossier/exportinitiativen.html>

2.5 Hilfe bei der Kooperationspartnersuche

Kontakte, Netzwerke und Geschäftspartner sind für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens von großer Bedeutung. Das gilt insbesondere für das Auslandsgeschäft, denn dort müssen solche Beziehungen oft erst aufgebaut werden.

Das Enterprise Europe Network (EEN), ein von der EU gefördertes weltweites Beratungsnetzwerk für Unternehmen, hilft bei der Suche nach geeigneten Geschäftspartnern im Ausland, beispielsweise Lieferanten, Vertriebspartnern oder auch Forschungseinrichtungen. Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen wenden sich in NRW an den regionalen EEN-Partner NRW.Europa, der Zugang zu einer internationalen Datenbank ermöglicht.

Dort sind etwa 3.000 Profile von Unternehmen, wissenschaftlichen Instituten und Forschungseinrichtungen anonymisiert hinterlegt.

NRW.Europa veröffentlicht in Absprache mit Ihrem Unternehmen Ihr persönliches Vertriebs-Kooperationsprofil in Form einer knappen Beschreibung Ihrer Firma, Ihrer Produkte sowie Ihrer Anforderungen an den gewünschten Vertriebs-Kooperationspartner. Das geschieht in anonymisierter Form. Das bedeutet: Ihr Firmenname wird nicht veröffentlicht. Erst bei einem konkreten Interesse zwischen zwei Partnern und deren Zustimmung erfolgt ein Austausch der Kontaktdaten durch NRW.Europa.

Darüber hinaus existieren zahlreiche Matchmaking-Events, zum Beispiel auf internationalen Messen. So organisiert NRW.Europa regelmäßig solche Veranstaltungen. Dort können sich potenzielle Geschäftspartner austauschen.

Nähere Informationen zur EEN-Datenbank und eine aktuelle Auswahl an Kurzprofilen daraus können Sie sich hier ansehen:

- <https://nrweuropa.de/unser-angebot/internationale-maerkte/vertriebspartnersuche/>

Aktuelle Matchmaking- und Brokerage-Veranstaltungen finden Sie auf der Homepage des EEN. Dort können Sie im Auswahlmenü auf der rechten Seite unter der Rubrik „Type“ den Begriff „Brokerage“ auswählen:

- <https://een.ec.europa.eu/events>

2.6 Länderspezifische Programme

Mit Blick auf Märkte außerhalb Europas unterstützt die Bundesregierung mit unterschiedlichen Programmen Unternehmen, die einen Einstieg in bereits entwickelte Märkte sowie in Entwicklungs- und Schwellenländer planen. Zwei Förderinstrumente möchten wir Ihnen vorstellen:

German Accelerator

Der German Accelerator ist eine Initiative des Bundeswirtschaftsministeriums und richtet sich insbesondere an Start-ups und Scale-ups. Dieses Angebot soll insbesondere wachstumsorientierte Unternehmen mit Interesse an einem Markteinstieg in den USA, Lateinamerika und asiatischen Staaten wie beispielsweise China, Japan, Singapur sowie weiteren ASEAN-Ländern ansprechen. Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Programms erhalten Informationen zu den Märkten und können an digitalen Trainings beziehungsweise Workshops vor Ort teilnehmen und somit ihren eigenen Markteinstieg vorbereiten. Antragsberechtigt sind deutsche KMU, die ihre De-minimis-Förderung noch nicht ausgeschöpft haben.

Weitere Informationen:

- <https://www.germanaccelerator.com/>

Machbarkeitsstudien

Für die Vorbereitung von Vorhaben in Entwicklungs- und Schwellenländern fördert der Bund über die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) Machbarkeitsstudien. Dieses Programm richtet sich an Unternehmen, die eine konkrete Investition planen, die mit den entwicklungspolitischen Zielen der Bundesregierung vereinbar ist. Mittelständische Unternehmen aus der EU können für in Auftrag gegebene Machbarkeitsstudien einen Zuschuss in Höhe von 50 Prozent der Kosten erhalten. Der Zuschuss beträgt maximal 200.000 Euro.

Weiterführende Informationen:

- <https://www.deginvest.de/Unsere-L%C3%B6sungen/Machbarkeitsstudien>

3 Kontakt und Lesetipps

Kontakt

Wir beraten Sie bei Ihrem Einstieg in internationale Märkte

Sie suchen Fördermöglichkeiten für Ihre Internationalisierungspläne? Wir unterstützen Sie gerne:

NRW.BANK

EU- und Außenwirtschaftsförderung

Telefon: 0211 91741-4000

E-Mail: ausland@nrwbank.de

Lesetipps

Unsere Publikationen unterstützen Sie auf Ihrem Weg ins Ausland

Blicken Sie auf unser Angebot der Länder-Förderinformationen. Kurz und knapp erhalten Sie auf zwei Seiten Hinweise zu wesentlichen Fördermöglichkeiten, die Sie für Vorhaben in den jeweiligen Zielländern nutzen können:

<https://nrweuropa.de/standard-titel-2/publikationen/laender-foerderinfos/>

Bleiben Sie mit Hilfe unserer kostenfreien Newsletter „Europa Aktuell“ und „Umweltwirtschaft International“ sowie der Reihe „EU-Förderung konkret“ beim Thema Außenwirtschaftsförderung auf dem Laufenden:

Anmeldung unter:

<https://www.nrwbank.de/de/unternehmen/investitionen-im-mittelstand/auslandsmarkterschliessung/anmeldung-newsletter/>

Direkt zu den Publikationen:

<https://nrweuropa.de/standard-titel-2/publikationen/>

Bildnachweise:

Fotos auf der Titelseite: Dr. Klaus-Hendrik Mester

Fotos S. 4 und 8: EEN/ NRW.Europa

Disclaimer:

Die Inhalte wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte können wir jedoch keine Gewähr übernehmen. Die Auswahl der Förderprogramme erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Alle Rechte vorbehalten.

Abmeldehinweis: Sollten Sie die Zusendung unserer Themenreihe „EU-Förderung konkret“ nicht mehr wünschen, nutzen Sie bitte die Abmeldemöglichkeit unter

<https://www.nrwbank.de/de/unternehmen/investitionen-im-mittelstand/auslandsmarkterschliessung/anmeldung-newsletter/>

Impressum

Verantwortlich

V.i.S.d.P.

Caroline Fischer

Leiterin Kommunikation

NRW.BANK

Redaktion

Dr. Klaus-Hendrik Mester, Peter Hentschel,

Lars Böttcher, Simone Plum, Justus

Schünemann, Silke Schönfuß

Herausgeber

NRW.BANK

Tel.: +49 211 91741-4000

E-Mail: nrw.europa@nrwbank.de

Internet: www.nrwbank.de

NRW.BANK

Anstalt des öffentlichen Rechts

Handelsregister

HR A 15277 Amtsgericht Düsseldorf

HR A 5300 Amtsgericht Münster

Zuständige Aufsichtsbehörde

Europäische Zentralbank (EZB)

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer

DE 223501401

Redaktionsschluss: 01.07.2023

NRW.Europa wird gefördert von der Europäischen Union, dem Land NRW und der NRW.BANK



NRW.BANK
Wir fördern Ideen



Wir stehen Unternehmen zur Seite

