



Wir stehen Unternehmen zur Seite



# Workshop Marktchance Europa

Werl, 30. November 2010

Ingrid Hentzschel, NRW.BANK



Dr. Herbert Rath, ZENIT GmbH



# Inhalt

1. **Einführung Enterprise Europe Network – NRW.Europa**
2. Unternehmensentscheidungen bei der Internationalisierung
3. Beschaffung von Markt- und Wettbewerbsinformationen
4. Grundlagen einer Internationalisierungsstrategie
5. Kooperationsformen und –partner
6. Förderung und Finanzierung

## 1. Einführung Enterprise Europe Network – NRW.Europa

# Das Enterprise Europe Network

- **Beratungsnetzwerk der Europäischen Kommission mit rund 600 Partnerorganisationen in 44 Ländern**
- **Hauptaufgaben Unterstützung von KMU durch**
  - Information über EU Politiken, Richtlinien und EU Gesetzgebung etc.
  - Beratung über Fördermöglichkeiten aus den unterschiedlichsten EU Quellen
  - Förderung von Forschung, Innovation, Internationalisierung
  - Vermittlung von Kooperationspartnern
  - Feedback an die Europäische Kommission

1. Einführung Enterprise Europe Network – NRW.Europa

## NRW.Europa für Nordrhein-Westfalen

- **Konsortium aus ZENIT GmbH (Konsortialführer) und NRW.BANK**
- **Zentrale Anlaufstelle in allen Fragen rund um die Themen Europäischer Binnenmarkt, Innovation und Technologietransfer**
- **Instrumente**
  - Individueller Beratungsservice
  - Kooperationspartnersuche, Technologietransfer und Projektbegleitung
  - Veranstaltungen
  - Publikationen
  - Vertretung von NRW im Enterprise Europe Network

## 1. Einführung Enterprise Europe Network – NRW.Europa

# Wo finden Sie uns?



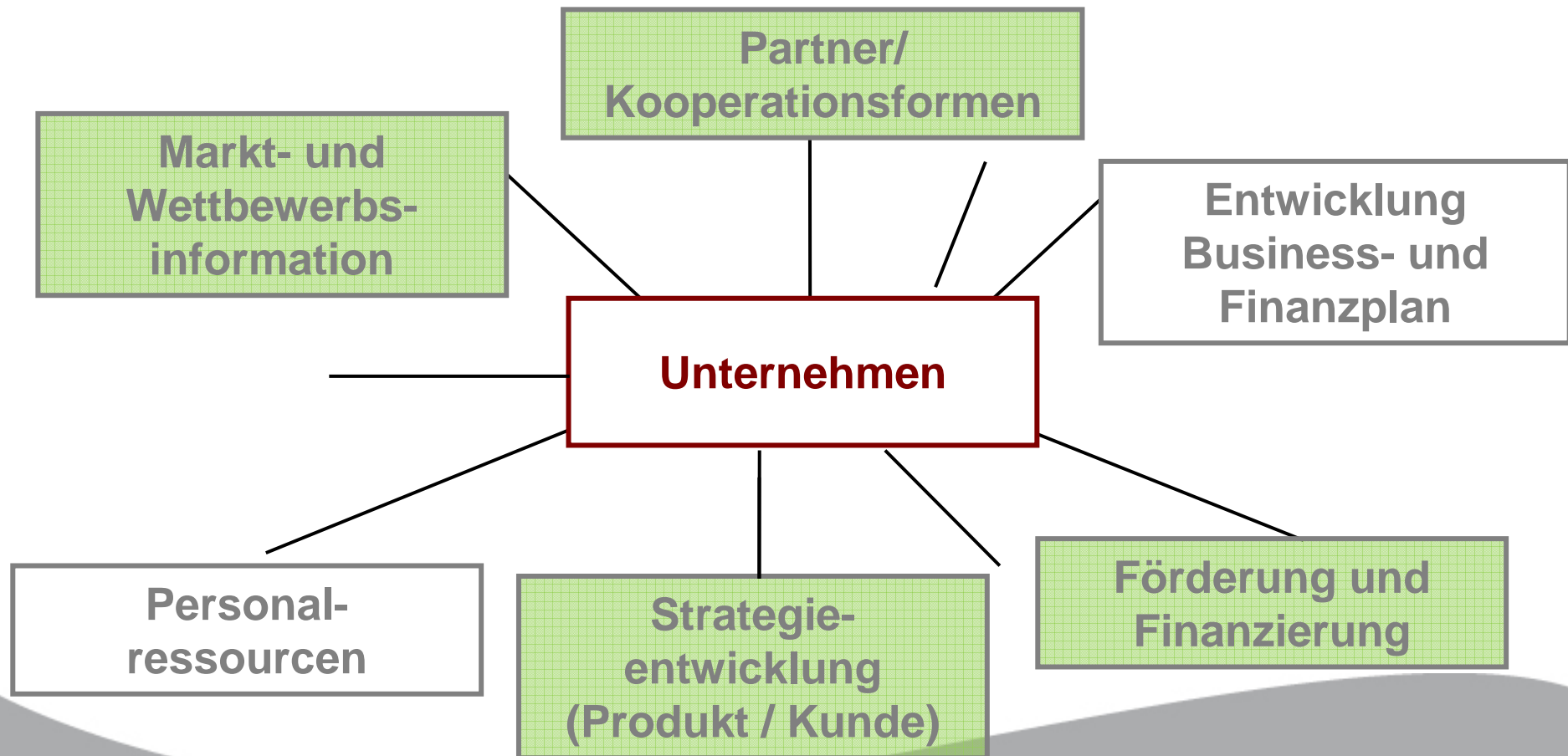
<http://www.nrw-europa.de>

# Inhalt

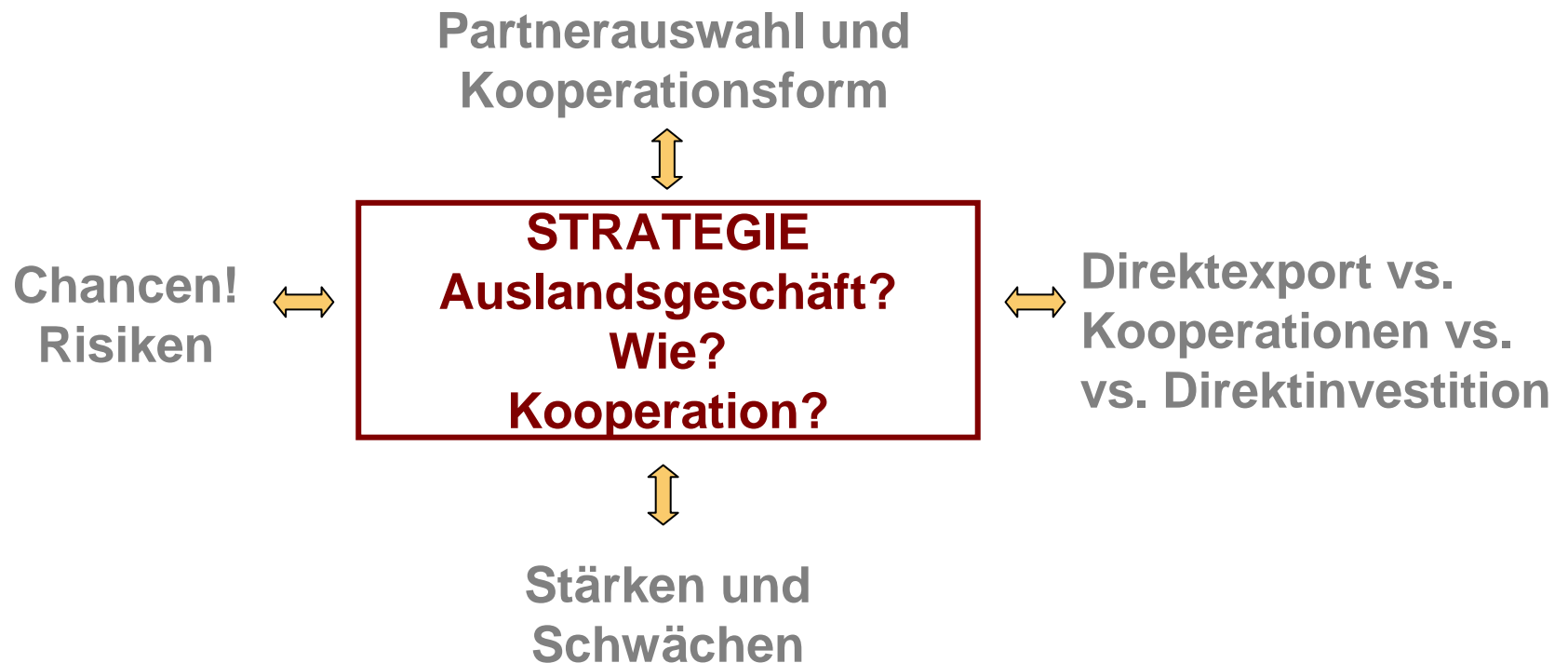
1. Einführung Enterprise Europe Network – NRW.Europa
2. **Unternehmensentscheidungen bei der Internationalisierung**
3. Beschaffung von Markt- und Wettbewerbsinformationen
4. Grundlagen einer Internationalisierungsstrategie
5. Kooperationsformen und –partner
6. Förderung und Finanzierung

## 2. Unternehmensentscheidungen

# Themenfelder bei internationaler Markterschließung



## Entscheidungssituation im Unternehmen



## 2. Unternehmensentscheidungen

# Entscheidungsebenen



# Inhalt

1. Einführung Enterprise Europe Network – NRW.Europa
2. Unternehmensentscheidungen bei der Internationalisierung
3. **Beschaffung von Markt- und Wettbewerbsinformationen**
4. Grundlagen einer Internationalisierungsstrategie
5. Kooperationsformen und –partner
6. Förderung und Finanzierung

## Individuelle Informationsbeschaffung / Datenrecherche

- Festlegung des relevanten Informationsbedarfs
- Datenbeschaffung
- Aufbereitung der relevanten Informationen und
- Vorbereitung / Unterstützung bei der Entscheidungsfindung

### 3. Informationsbeschaffung

## Mögliche Informationsquellen

- [www.gtai.de](http://www.gtai.de)
- [www.ahk.de](http://www.ahk.de)
- Banken (ggf. mit ihren Korrespondenzbanken im Ausland)
- Botschaften und konsularische Vertretungen
- Verbände, z.B. mit ihren europäischen Vertretungen
- Wirtschaftsprüfungsgesellschaften (z.B. COFACE , z.B.Osteuropa)
- Internet, Datenbanken
- Enterprise Europe Network Partner (nur über NRW.Europa)



## Beispiel: Marktinformationen Polen

- **Kunde:** Anbieter von Edelstahlkomponenten für Rauchgasentschwefelungsanlagen
- **Workshop:** Festlegung des Informationsbedarfs und -umfangs
- **Fragestellung:** Rauchgasreinigungstechnik für MVA, Kraftwerke und Chemieanlagen in Polen
- **Basisdaten Energie- und Kraftwerkswirtschaft etc.**
- **Ermittlung von Anbietern für Rauchgasreinigungstechnik in Polen**
- **Hinweis auf relevante Messen**
- **Sonstige Links und Hinweise**

## Beispiel: Investitionsförderung in Polen

- **Anfrage: Förderung für Investitionen in energiesparende Heizsysteme**
- **Information Beratungscenter Ausland**
  - Nationales Programm OPIE 4.2. „Rationalisierung von Ressourcen und Abfallmanagement“: ab PLN 8 Mio Investitionen 30% Projektkostenzuschuss möglich
  - Regionales Programm Wielkopolska, Maßnahme 3.2. „Umweltfreundliche Energieinfrastruktur“ – Förderung über Ausschreibungen
  - Regionaler Fonds für Umweltschutz und Wasserwirtschaft WFSOGW
- **Follow up**
  - Kontaktvermittlung zum WFSOGW in Poznan

# Inhalt

1. Einführung Enterprise Europe Network – NRW.Europa
2. Unternehmensentscheidungen bei der Internationalisierung
3. Beschaffung von Markt- und Wettbewerbsinformationen
4. **Grundlagen einer Internationalisierungsstrategie**
5. Kooperationsformen und –partner
6. Förderung und Finanzierung

#### 4. Grundlagen Internationalisierungsstrategie

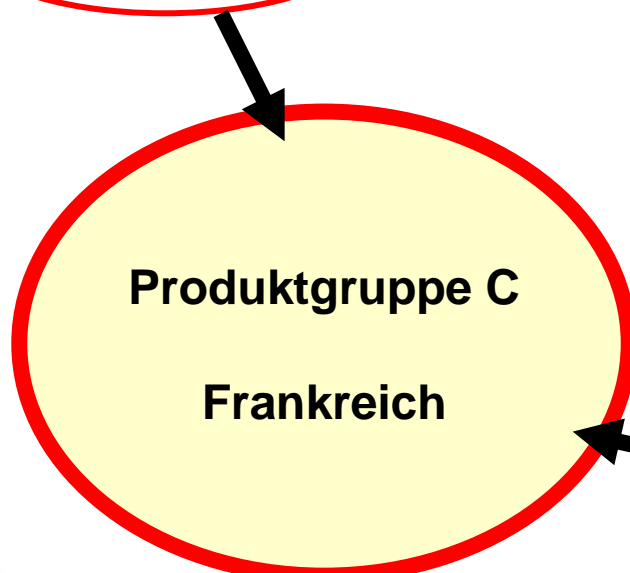
## Inhalte einer Internationalisierungsstrategie

- **Analyse der Ausgangssituation**
  - Inwieweit ist das Unternehmen „reif“ für *den* Auslandsmarkt?
- **Festlegung: welches Produkt eignet sich für welches Land**
  - Produkt-Länder-Kombination(en)?
- **Auswahl der geeigneten Internationalisierungsform**
  - Direktexport
  - Niederlassung
  - Kooperation
- **Umsetzungsplanung**

4. Grundlagen Internationalisierungsstrategie

# Beispiel: Produkt-Länder-Auswahl

	Innov.-grad (3)	Qualität (7)	Markt (3)	Wettbewerb (2)	Preis (1)	Ges.
<b>Produktgruppe A</b> • Produkt A1 • Produkt A2	2	5	3	8	9	27
	<b>6</b>	<b>35</b>	<b>9</b>	<b>16</b>	<b>9</b>	<b>75</b>
<b>Produktgruppe B</b> • Produkt B1 • Produkt B2	2	3	7	1	3	16
	<b>6</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>53</b>
<b>Produktgruppe C</b> • Produkt C1 • Produkt C2	2	8	6	4	4	24
	<b>6</b>	<b>56</b>	<b>18</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>92</b>



Selektions-Kriterien	Mentalität und Arbeitsmoral	Marktsituation	Logistik	Sprache	Qualitätsbewußtsein	Ergebnis
Faktor	(4)	(7)	(3)	(3)	(1)	
Österreich	5 20	5 35	4 12	3 9	4 4	80
Belgien	6 24	4 28	3 9	7 21	3 3	85
Großbrit.	4 16	5 35	8 24	5 15	3 3	93
Italien	4 16	5 35	5 15	4 12	3 3	81
Frankreich	7 28	6 42	4 12	10 30	6 6	118
Schweden	7 28	5 35	4 12	6 18	8 8	101

#### 4. Grundlagen Internationalisierungsstrategie

## Entscheidungen

- **Internationalisierungsform**

- Abwägung der Vor- und Nachteile der einzelnen Internationalisierungsformen
- Festlegung von Entscheidungskriterien und Anwendung auf die Formen unter Berücksichtigung der Ziele der Internationalisierung

- **Kooperationen**

- Vorläufige Auswahl einer geeigneten Kooperationsform in Abhängigkeit der jeweiligen Zielsetzung des Kooperationsvorhabens
- Auswahl eines Kooperationspartners

#### 4. Grundlagen Internationalisierungsstrategie

## Beispiel: Unternehmensspezifische Auswahl der Internationalisierungsform

Internationalisierungsform	Direktexport	Ko-operations-partner	Tochter und Niederlassung
<b>Entscheidungskriterien</b>			
Image	0	+	++
Zeit (lange Anlaufzeit)	-	+	+
Zeitlicher Aufwand bei NN (Personen...)	-	++	-
Beratung/Service vor Ort	--	++	++
Budget (inkl. PK)	-	++	--
Persönlicher Kontakt (Anwendungsberatung)	-	+	++
Sprache	-	++	++
Erforderliche länderspezifische Erfahrungen	-	++	++
Finanzielles Risiko	+	++	--
Rechtliche Situation / Grundlagen	0	0	-

Legende:

+: erfüllt

++: besonders erfüllt

- / --: nicht erfüllt

0: neutral

## Inhalt

1. Einführung Enterprise Europe Network – NRW.Europa
2. Unternehmensentscheidungen bei der Internationalisierung
3. Beschaffung von Markt- und Wettbewerbsinformationen
4. Grundlagen einer Internationalisierungsstrategie
- 5. Kooperationsformen und –partner**
6. Förderung und Finanzierung

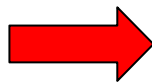
## Warum eine Kooperation mit ausländischen Partnern?

- Flexible Einsatzmöglichkeiten von Kooperationen
- Wird vielfach den spezifischen Bedürfnissen und Möglichkeiten von kleinen und mittleren Firmen gerecht



Königsweg zum Einstieg in das Auslandsgeschäft !

Aber:



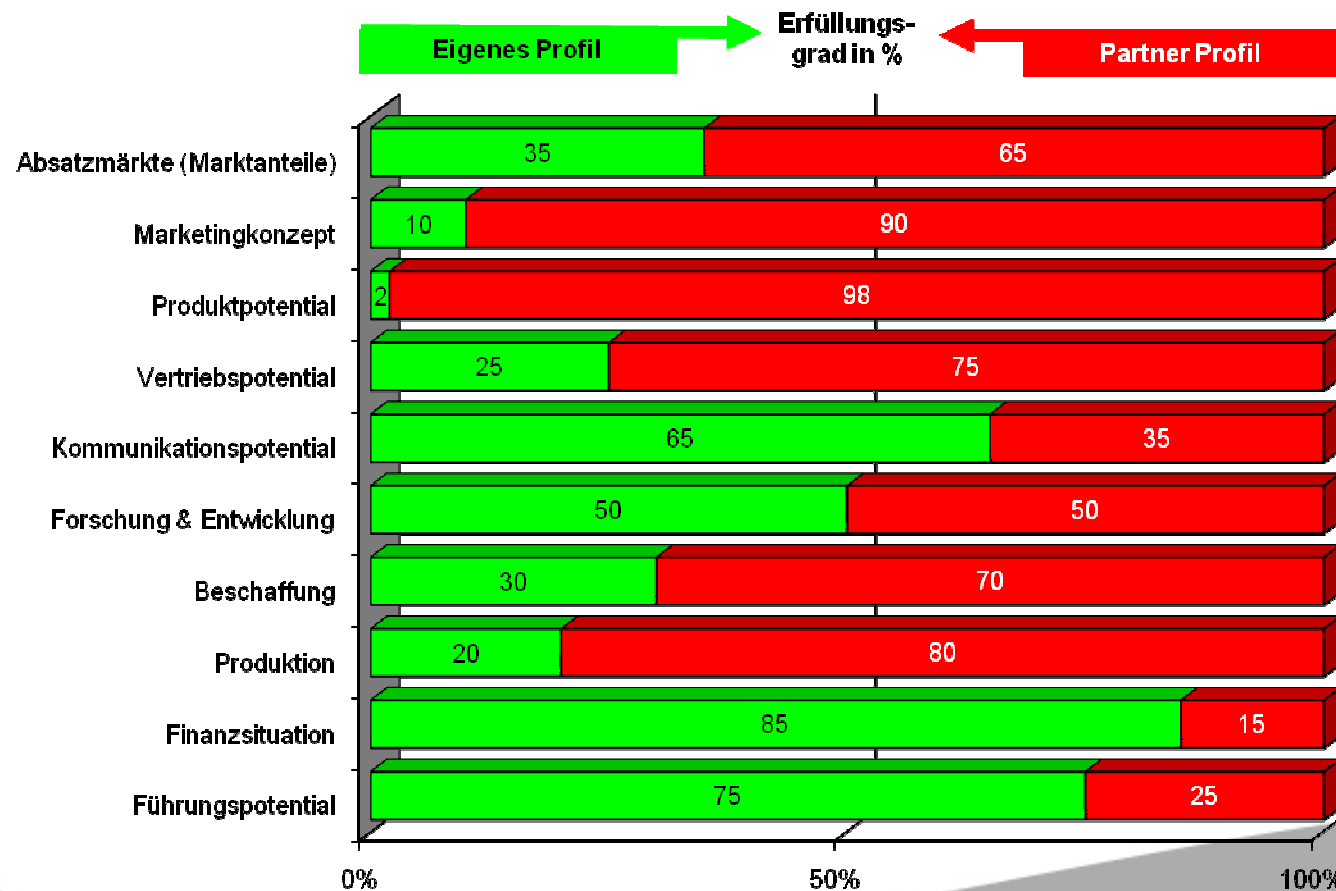
- Nicht einfach zu realisieren!
- Erfordert eine sorgfältige (strategische) Vorbereitung und Internationalisierungsplanung

## Überlegungen im Vorfeld einer Kooperation

- **In welcher Situation befinden wir uns heute? (Stärke/Schwäche)**
- **Welche Ziele sollen durch die Kooperation erreicht werden?**
- **In welchem Land sollen Partner gesucht werden?**
- **Auf welchem Gebiet wollen wir kooperieren?**
- **Wie sieht der ideale Partner aus?**
- **Was kann / muss ich in eine Partnerschaft einbringen?**
- **Welche Kanäle kann ich zur Partnersuche nutzen?**
- **Was muss ich für eine langfristige, erfolgreiche Kooperation leisten?**

5. Kooperationsformen und -partner

# Beispiel: Stärken-Schwächen => Eigen- und Partnerprofil



## 5. Kooperationsformen und -partner

# Kooperationspartner suchen und finden

- **Erstellung eines aussagefähigen Kooperationsprofils**
- **Spezifische Behandlung je nach Inhalt der Kooperation**
  - Vertriebskooperationen
  - Technologie- und Know-how-Transfer
  - Forschungsk Kooperationen
- **Suche nach geeigneten Partnern**
  - Datenbanken des Enterprise Europe Network
  - Kooperationsbörsen / Matching-Veranstaltungen in Verbindung mit Internationalen Messen, z.B. b2fair (b2fair.com)
- **Unterstützung bei der Partnerbewertung und Auswahlentscheidung**
- **Begleitung der Gespräche und Verhandlungen**

## 5. Kooperationsformen und -partner

# Suchstrategie

- **Beste Lösung:** Geschäftsverbindungen zum künftigen Partner bestehen bereits
- **Internet:** Kooperationsbörsen, Marktplätze, Datenbanken
  - Problem: Überangebot, Seriösität des Anbieters
- **Vermittler:** Wirtschaftsprüfer/Steuerberater, Anwälte, Kammern, Banken, Unternehmensberater (Netzwerk-Partner), NRW.Europa
  - (Lassen Sie in Geschäftskreisen „anklingen“, dass Sie auf „Brautschau“ sind.)

## 5. Kooperationsformen und -partner

# Kooperationsbörse: Persönliche Kontakte

- **Organisierte Zusammenführung von potenziellen Kooperations- und Geschäftspartnern zu persönlichen bilateralen Gesprächen**
- **Basis:** Katalog mit Kooperationsprofilen
- **Rahmen:** Internationale Messen und Kongresse
- **Teilnehmer:** Aussteller und Besucher
- **Vorteil:** Vielfältige Kontakte in kurzer Zeit an einem Ort

## 5. Kooperationsformen und -partner

# Kooperationsprofil

### • Business Co-operation Profile ¶



Reference-no.: ¶



*This business co-operation profile consists of three parts: ¶*

*1. → Company profile: → → → The company introduces itself ¶*

*2. → Co-operation offer and request: → Specification of the co-operation ¶*

*3. → Partner profile: → → → Characteristics of the required partner ¶*



### • I. Company profile ¶

*(please describe your own company) ¶*



**1. → General details of the company ¶**



## 10 Empfehlungen für erfolgreiche Kooperationen (1)

1. Vertrauensbasis schaffen durch eine offene und ehrliche Kommunikation nach innen und außen
2. Kooperationsziel präzise formulieren
3. Kooperationsvorhaben eindeutig festlegen
4. Erwartungen und Zielvorstellungen der Partner vor Beginn der praktischen Zusammenarbeit auf einen Nenner bringen
5. Aufgaben und Kompetenzen klar verteilen

5. Kooperationsformen und -partner

## 10 Empfehlungen für erfolgreiche Kooperationen (2)

6. Kosten- und Ergebnisverteilung vorher festlegen
7. Jeder Partner muss die gleichen Rechte und Pflichten haben
8. Jeder Partner muss von einer Kooperation profitieren können
9. Jeder Partner muss kompromissbereit sein
10. Jeder Partner stellt ausreichend Zeit und Personalkapazität zur Verfügung

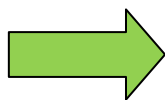
Quelle: RKW-Magazin, Juni 2002

## Inhalt

1. Einführung Enterprise Europe Network – NRW.Europa
2. Unternehmensentscheidungen bei der Internationalisierung
3. Beschaffung von Markt- und Wettbewerbsinformationen
4. Grundlagen einer Internationalisierungsstrategie
5. Kooperationsformen und -partner
6. **Förderung und Finanzierung**

## Finanzierungsziele in der Außenwirtschaft

- **Absicherung der Risiken**
  - Abnehmerrisiko, Fabrikationsrisiko, Transportrisiko, Länderrisiko, Währungsrisiko
  - wirtschaftliche / politische Risiken
- **Liquiditätsbeschaffung**
- **Zwischenfinanzierung der Zahlungsziele**
  - Durchfinanzierung des Auslandsauftrages (Export)
- **Investitionsfinanzierung (Direktinvestitionen)**

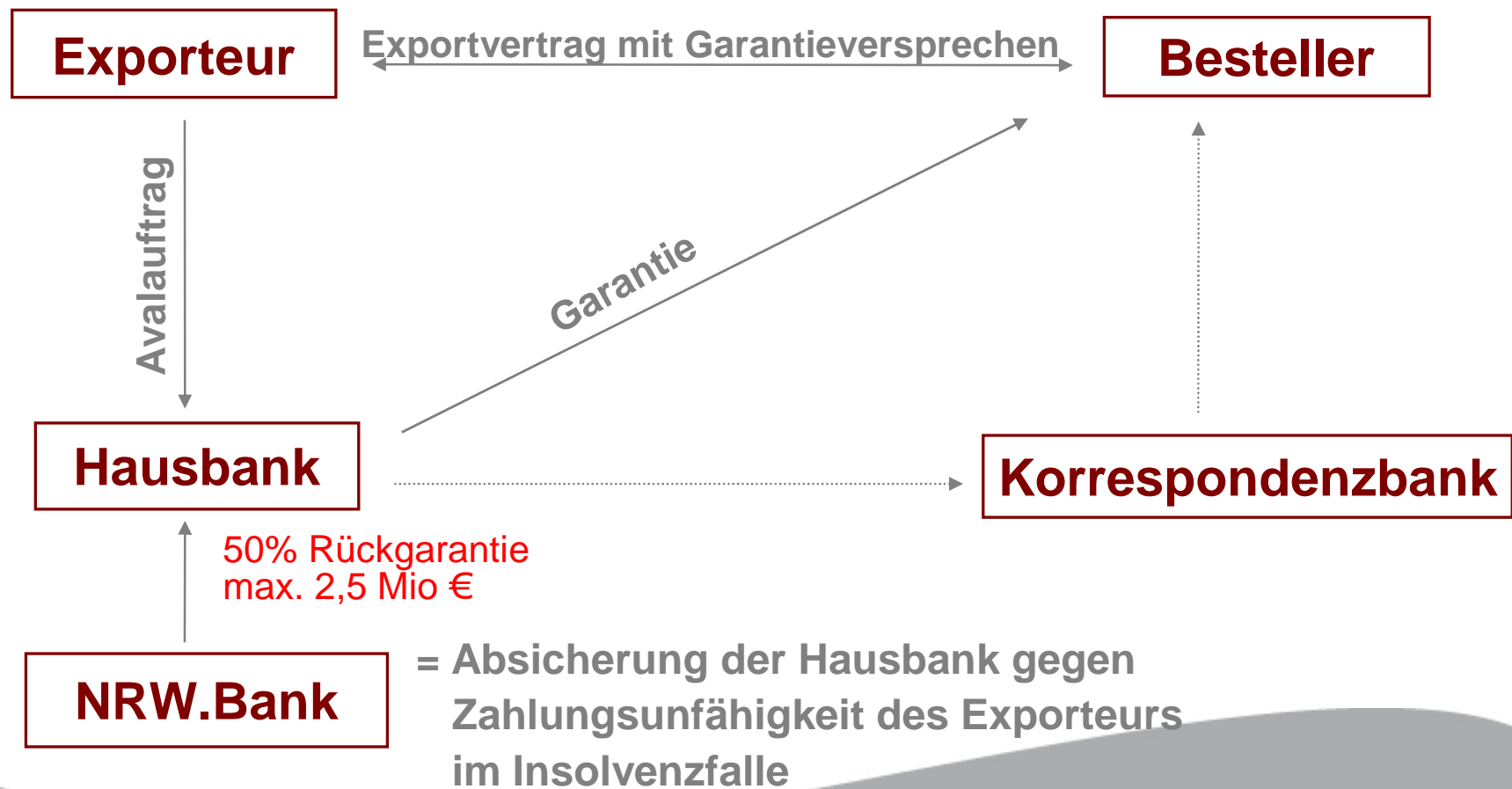


**Frühzeitige Zusammenarbeit mit der Hausbank  
notwendig**

## Öffentliche Förderinstrumente in der Außenwirtschaft

- **Export**
  - NRW.BANK.Ausland Export
  - Exportkreditversicherungen (Euler Hermes)
  - (öffentliche Produkte für die Betriebsmittelfinanzierung)
- **Direktinvestition**
  - NRW.BANK.Ausland Invest
  - KfW-Programme
  - Landesbürgschaft NRW für Auslandsinvestitionen
  - Investitionskreditgarantien für Direktinvestitionen

## NRW.BANK.Ausland Export



## Euler Hermes Kreditversicherungs AG

- **Exportkreditgarantien des Bundes für deutsche Exporteure**
- **Absicherung von Geschäften mit einem oder mehreren ausländischen Kunden**
- **Verschiedene Deckungsarten**
  - Fabrikationsrisikodeckung, Vertragsgarantiedeckung, Avalgarantien
  - Lieferantenkreditdeckung, Finanzkreditdeckung
- **Deckungsformen**
  - Einzeldeckung
  - Revolvierende Deckung
  - Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG und APG light)

## Förderprogramme für die Betriebsmittelfinanzierung

- **Förderprogramme zur Deckung des allgemeinen Betriebsmittelbedarfs**
  - NRW.BANK.Mittelstandskredit
  - NRW.BANK.Universalkredit (ab Januar ab 25.000€)
- **50 %ige Haftungsfreistellung der Hausbank**
- **80 % Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank NRW (im Rahmen der Höchstbeträge)**
- **Antragsteller ist nordrhein-westfälisches Unternehmen**

## EU - Förderung – Chancen für deutsche Unternehmen

- **Finanzielle Unterstützung von Investitionen vor Ort, z.T. Vermarktungshilfen und Internationalisierungsförderung**
- **Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen**
  - „Calls for Proposals“ vor Ort – Projektförderung über Zuschüsse
    - Beantragung der Mittel bei den nationalen bzw. regionalen Stellen
    - Antragsteller mit Sitz / Registrierung in dem jeweiligen Land
    - z.T. aufwändiges Antragsverfahren und Berichtswesen aber auch
    - hohe Förderquoten insbesondere in Mittel-/Osteuropa
  - „Calls for Tender“ vor Ort und europaweit
    - Ausschreibungen für Dienstleistungs-, Liefer- und Bauaufträge
    - Veröffentlichungen in TED oder bei GTAI

## 6. Förderung und Finanzierung

# Fördermittel im Zielland des Exports / der Investition

- **Nationale Förderprogramme der EU-Mitgliedstaaten (EU-Strukturfonds)**
- **Nationale Investitionsförderungen**
- **Förderprodukte der Förderbanken**



## Wie unterstützt NRW.Europa?

- **Beratung über öffentliche Finanzierungsinstrumente für die Außenwirtschaft**
- **Fördermittelrecherche im Zielland der Investition**
- **Direkte Kontaktvermittlung und Koordination von Gesprächen mit regionalen Wirtschaftsförderagenturen vor Ort**

## Kontakt und weitere Informationen

<http://www.nrw-europa.de>

### **ZENIT GmbH**

Zentrum für Innovation und Technik in NRW  
Bismarckstr. 28  
45470 Mülheim an der Ruhr  
[www.zenit.de](http://www.zenit.de)

Dr. Herbert Rath  
Tel.: 0208 30004-23  
E-Mail: [hr@zenit.de](mailto:hr@zenit.de)

### **NRW.BANK**

#### **Beratungcenter Ausland**

Kavalleriestraße 22  
40213 Düsseldorf  
[www.nrwbank.de/aussenwirtschaftsfoerderung](http://www.nrwbank.de/aussenwirtschaftsfoerderung)

Ingrid Hentzschel  
Tel.: 0211 91741-1474  
E-Mail: [ingrid.hentzschel@nrwbank.de](mailto:ingrid.hentzschel@nrwbank.de)