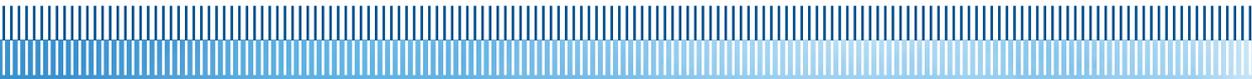




Auf bestem Wege.

Mit der NRW-Außenwirtschaftsförderung
neue Märkte erschließen.



www.nrw.de

Ein Land voll großer Ideen. Und ebenso großer Export-Potenziale.

Reisen bildet – Marktanteile. Immer mehr nordrhein-westfälische Unternehmen bekommen aus diesem Grund Fernweh und stoßen in neue Absatzgebiete vor, im benachbarten Ausland wie auch in Übersee. Vielen kleinen und mittleren Firmen erscheint jedoch der Schritt in die vermeintliche Fremde immer noch als Sprung ins Ungewisse, als Überspringen einer Hürde.

Natürlich benötigt man Anlauf für diese Hürde. Genau hier kommt die NRW-Außenwirtschaftsförderung zum Tragen: mit einem dichten Netzwerk von Experten, Institutionen und Kontakten, die die ersten Schritte deutlich erleichtern.

Als Kooperationsplattform all dieser Aktivitäten dient seit 2007 die NRW.International GmbH, die in öffentlich-privater Partnerschaft kleine und mittlere Unternehmen bei der Kontaktaufnahme und damit beim Einstieg ins Ausland tatkräftig unterstützt. Diese Broschüre erläutert die Instrumente und zeigt die Erfolge. Und sie soll Mut machen, Chancen zu nutzen, wenn sie sich bieten.

Die NRW-Außenwirtschaftsförderung. Zugkraft von Haus aus.

Wer in Nordrhein-Westfalen auf die Exportschiene setzt, hat von vornherein einen großen Vorteil: Er kann sich auf ein dicht geknüpftes Netzwerk aus erfahrenen Ratgebern, Kontakten und Hilfestellungen verlassen, um seine Erfolgchancen im Ausland von Anfang an so günstig wie möglich zu beeinflussen. Diese Vernetzung zwischen einzelnen Akteuren und Institutionen, zwischen privater Wirtschaft und öffentlichen Einrichtungen ist Ausdruck einer besonderen Verbundenheit. Zugleich steht sie für eine Kultur der Zusammenarbeit, die in Nordrhein-Westfalen Tradition hat und auch ganz bewusst weiter gefördert wird – weil sie Zukunft hat.

Wie in der Marktwirtschaft üblich, sind auch beim Exportieren die Unternehmen die Lokomotiven, die alles ziehen und ins Rollen bringen. Politik und Verwaltung können jedoch dabei wichtige Weichen stellen, Signale setzen, Fahrpläne optimieren und vor allem helfen, am richtigen Bahnhof auszusteigen.

Willkommen also in Nordrhein-Westfalen. Und zugleich: Willkommen auf einem globalen Markt der Möglichkeiten.







**MADE
IN
NRW**





Einsteigen und Türen öffnen.

Fachleute, die beim Exportieren helfen können, sind in Nordrhein-Westfalen immer in der Nähe.

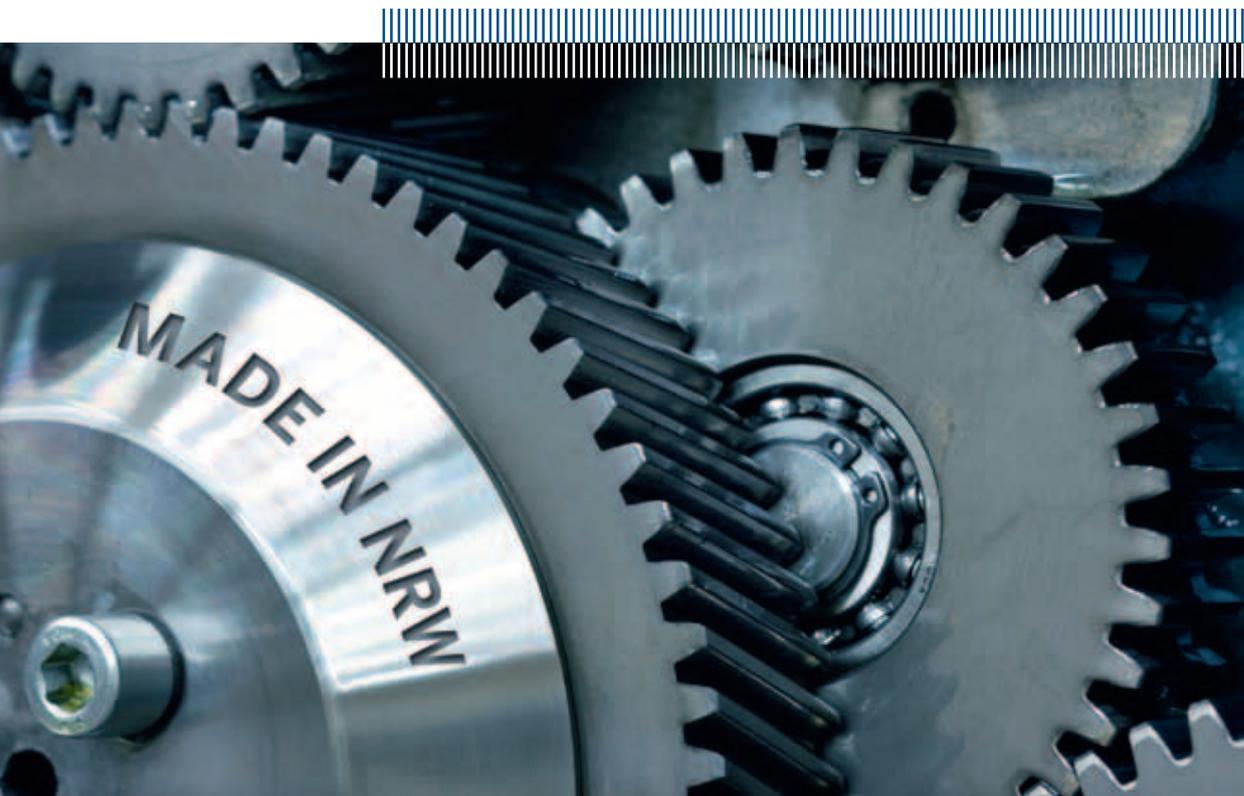
Ansprechbar und naheliegend. Die Industrie- und Handelskammern.

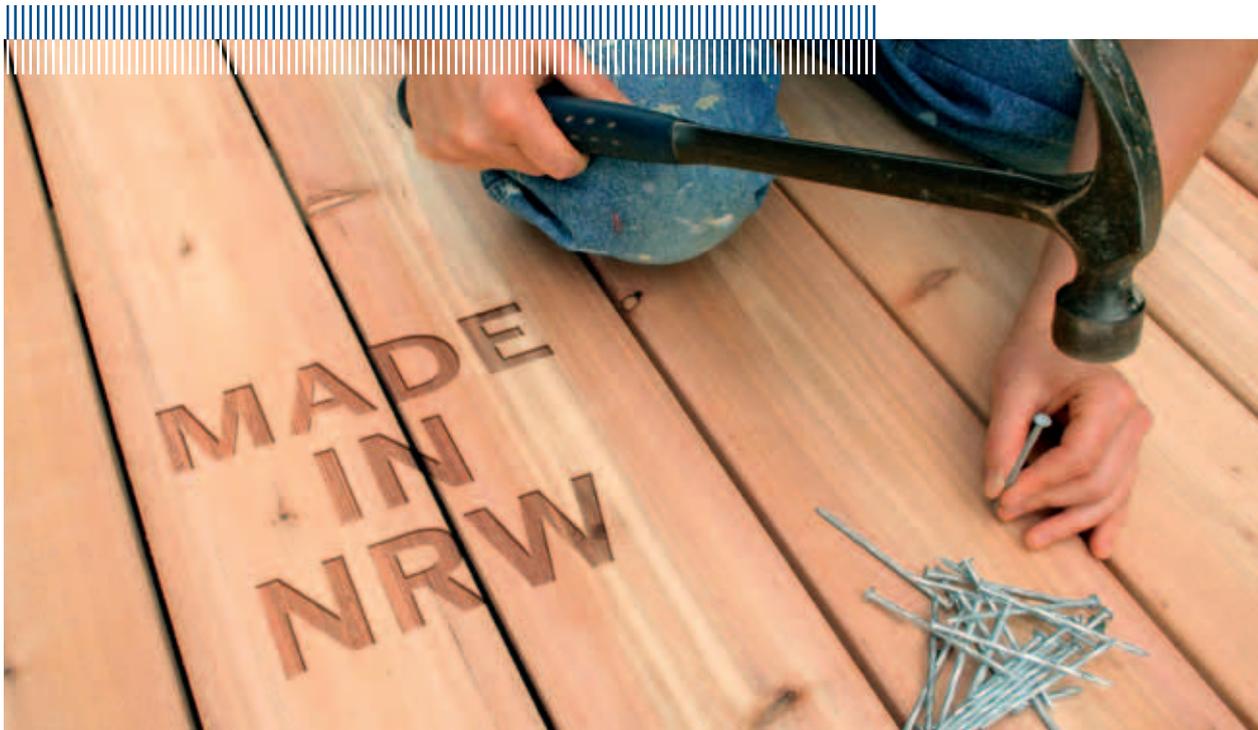
Die Mitarbeiter der 16 nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern sind immer ganz nah am Geschehen. Und das nicht nur vor Ort, sondern auch in den meisten Exportmärkten. Was einen so einfachen wie weit reichenden Grund hat: ein dichtes Netzwerk von insgesamt 117 deutschen Auslandshandelskammern, verteilt auf 80 Länder. Diese Büros sind direkt in das Marktgeschehen vor Ort eingebunden, liefern permanent wichtige Informationen und sehen frühzeitig, wo sich Geschäftsmöglichkeiten ergeben könnten.

Doch die Fachleute der Kammern hören nicht nur weltweit das Gras wachsen. Sie beraten auch vor Ort umfassend bei Zollregelungen, Ursprungszeugnissen, Ausfuhrvorschriften und all den anderen zahllosen Details, die unerfahrenen Exporteuren das Leben auf fremdem Terrain zunächst einmal schwermachen. Eigene Datenbanken zu beispielsweise Steuerfragen und Fördermitteln stehen genauso zur Verfügung wie jährlich rund 500 Info-Veranstaltungen zu den wichtigsten Export-Themen.



IHK NRW - Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen





Engagiert und hilfreich. Die Handwerkskammern.

Immer öfter erstreckt sich der Aktionsradius mittelständischer Handwerksbetriebe über die Landesgrenzen hinaus. Wichtiger Impulsgeber und Schrittmacher auf dieser Suche nach neuen Märkten sind die nordrhein-westfälischen Handwerkskammern – mit ihren buchstäblich grenzenlosen Dienstleistungen. Denn erfahrene Außenwirtschaftsberater helfen den Unternehmen, sich jenseits der Grenzen zurechtzufinden, sich systematisch vorzubereiten und zugleich Phantasie und Flexibilität bei der Umsetzung zu zeigen. Die sorgsame Beratung der Handwerkskammern, unterstützt von den Auslandshandelskammern, schafft so die Voraussetzungen für ein größtmögliches Nutzen von Erfolgchancen.

Antworten auf viele kleine und große Fragen werden auch hier von kompetenten Ansprechpartnern geben: zu geeigneten Niederländisch-Sprachkursen genauso wie zur Möglichkeit von Kooperationsbörsen im fernen Asien. In übergreifenden Gemeinschaftsprojekten werden die typischen Hindernisse wie fehlende Partner oder mangelnde Informationen über die fremde Kultur zielführend angegangen. Alle NRW-Handwerkskammern arbeiten eng im Verbund „Handwerk international“ zusammen, um lokal vorhandenes Spezial-Know-how flächendeckend zur Verfügung stellen zu können.



Aufmerksam und zugänglich. Die NRW.BANK

Exportgeschäfte sowie Auslandsinvestitionen bieten große unternehmerische Chancen, bergen aber auch erhöhte finanzielle Risiken. Es gilt, verlässliche Informationen zu beschaffen, die richtigen Kooperationspartner zu finden und die passende Finanzierung; die richtige Risikoabsicherung auf die Beine zu stellen.

Hier setzt das Beratungs- und Finanzierungsangebot der NRW.BANK an. Mit ihrer EU- und Außenwirtschaftsförderung sowie eigenen Förderprogrammen unterstützt die NRW.BANK insbesondere kleine und mittlere Unternehmen. Das Ziel dabei: die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der nordrhein-westfälischen Wirtschaft auf Auslandsmärkten zur Sicherung von Arbeitsplätzen in NRW.

Neben Lösungen zur Exportabsicherung und zur Finanzierung von Auslandsinvestitionen zeigt die NRW.BANK auch, wie Unternehmen deutsche, europäische sowie nationale ausländische Förderprogramme nutzen können. Als Partner im Enterprise Europe Network der Europäischen Kommission kann die NRW.BANK dabei auf ein umfangreiches internationales Kontakt- und Kooperationsnetzwerk zu Wirtschaftsfördereinrichtungen und Förderbanken in Europa zurückgreifen.

Verbindlich und weltoffen. Die Kooperationsplattform NRW.International.

Koordiniert werden die operativen Aufgaben der Außenwirtschaftsförderung in Nordrhein-Westfalen von der NRW.International GmbH. Einer Gesellschaft, die in öffentlich-privater Partnerschaft den Knotenpunkt in diesem Förder-Netzwerk bildet – um Unternehmen ganz gezielt unterstützen zu können bei ihren ersten Schritten ins Ausland.

Träger der NRW.International GmbH sind zu je einem Drittel die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen, die Handwerkskammern des Landes sowie die NRW.BANK. In enger Abstimmung mit diesen Partnern und weiteren Akteuren wie Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Verbänden, Clustern und Landesinitiativen wird den Anforderungen der Unternehmen so bedarfsgerecht wie möglich entsprochen bei den verschiedensten Kontaktaufnahmen im Ausland. Hauptinstrumente bei der Markterschließung sind Messeteilnahmen und Unternehmerreisen – immer unter der Maßgabe eines möglichst effizienten und transparenten Einsatzes von Mitteln. Gefördert werden die Projekte von NRW.International durch das nordrhein-westfälische Wirtschaftsministerium, das auch die politisch-strategische Ausrichtung der Außenwirtschaftsförderung steuert.



Viele Wege führen zum Mehr.

Mit einem breiten Spektrum erprobter Maßnahmen unterstützt NRW.International die ersten Schritte in fremde Sphären.

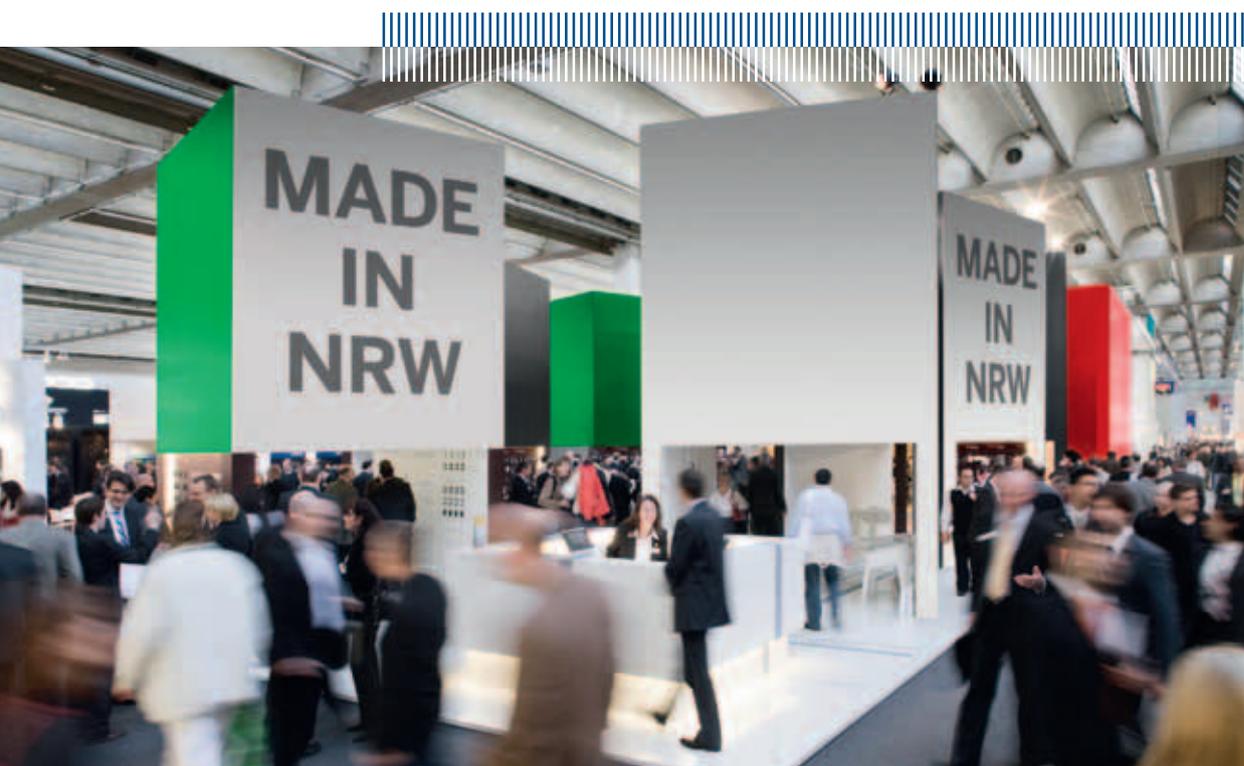




Kontakte knüpfen und ausbauen – durch Messeteilnahmen im Ausland.

Es gibt immer Interessenten für ein bestimmtes Produkt oder Angebot – man muss sie nur finden. Und wo sind die Aussichten besser als auf der passenden Fachmesse im entsprechenden Land? Wenig Aufwand erreicht hier größtmöglichen Nutzen: direktes Herangehen an die Zielgruppen, unmittelbares Feedback auf das Angebot, ein klarer Blick für die Bedürfnisse potenzieller Kunden. Und dazu die Möglichkeit, sofort einen Schritt weiter zu kommen, in konkrete Verhandlungen zu treten. Besser kann man sein Angebot an einen Markt eigentlich kaum präsentieren und auf die Probe stellen, einen lebendigen Eindruck von Land und Leuten gewinnen. Alles Gründe, welche die Teilnahme an Auslandsmessen zu einem der effizientesten Instrumente beim Einstieg in fremde Märkte machen.

Doch gerade kleine und mittlere Unternehmen haben es meistens schwer, einen solchen Auftritt vor Ort ohne entsprechende Unterstützung stemmen zu können. Die überzeugende Antwort auf dieses Problem kann darum nur lauten: Messeteilnahme auf gemeinschaftlicher Basis. Denn bei gemeinsamen Messeständen wird der notwendige Aufwand auf viele Schultern verteilt – bei Wahrung der vollen Präsentations-Chancen für jedes einzelne Unternehmen.





Messeteilnahmen mit NRW.International: ein Exportschlager für sich.

Das Land Nordrhein-Westfalen bietet im Rahmen der NRW-Außenwirtschaftsförderung interessierten Unternehmen die Möglichkeit, an solchen gemeinsamen Messeständen im Ausland wirkungsvoll teilzunehmen. Dies kann auf der Fläche eines offiziellen NRW-Messestandes geschehen, aber auch innerhalb eines eigenen NRW-Pavillons auf einem Stand des Bundes.

Vorbereitet und umgesetzt wird die Teilnahme von professionellen Messedurchführungsgesellschaften, was perfekte organisatorische und technische Betreuung vor Ort garantiert. Das Teilnahmepaket umfasst einen schlüsselfertigen Messestand inklusive Standtechnik, firmenübergreifende Werbemaßnahmen sowie ein Rahmenprogramm. Zudem steht ein fachlich qualifizierter NRW-Landesreferent als Standleiter zur Verfügung, der geübt darin ist, Kontakte und Informationen aus dem Gastland aufzunehmen. Und damit man sich so schnell wie möglich gut versteht, gibt es obendrein einen zentralen Dolmetschendienst. Alles in allem ein attraktives Angebot, mit dem Unternehmen zu günstigen Konditionen auf unmittelbare Tuchfühlung mit neuen Märkten gehen können.

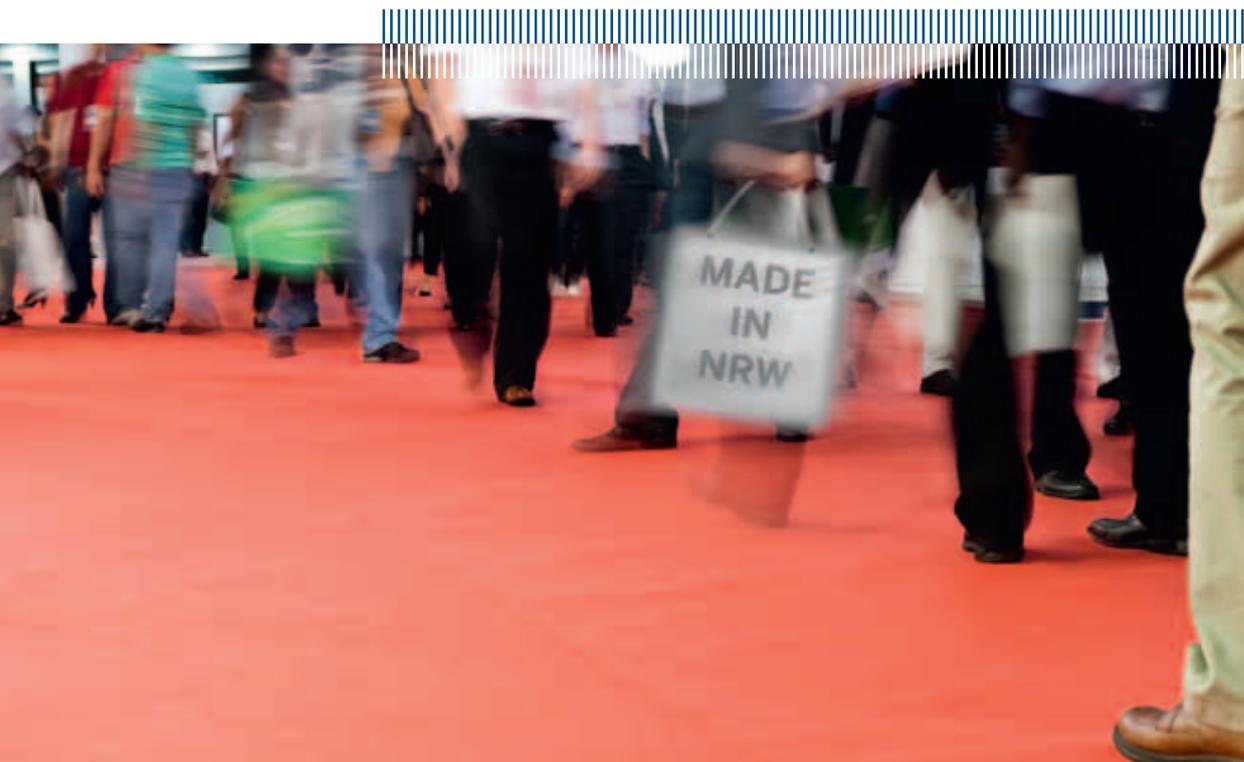
Ob in Dubai, Istanbul, Bangalore oder in Paris: Das Auslandsmesseprogramm kommt an. Und damit auch alle Unternehmen, die sich mit ihm präsentieren.



Mit wenig Aufwand viel Wirkung erzielen – dank der Kleingruppenförderung.

Um kleineren Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern die Chance individueller Messebeteiligung auf eigene Faust zu ermöglichen, bietet das Land Nordrhein-Westfalen die so genannte Kleingruppenförderung an. Wichtigste Voraussetzung ist, dass interessierte Unternehmen sich zu einer Gruppe von mindestens drei Firmen zusammenschließen, um gemeinsam auf einer ausländischen Messe ihrer Wahl auszustellen. Ein solcher Zusammenschluss von Gleichgesinnten lässt sich zumeist über Kammern, Verbände, Messeveranstalter oder informelle Kontakte organisieren – oder über die Liste der sich in Planung befindenden Gemeinschaftsbeteiligungen, die auf dem Außenwirtschaftsportaal (www.nrw-international.de) zu finden ist. Wer die Anforderungen einer Kleingruppe erfüllt, kommt in den Genuss finanzieller Unterstützung. Weitere Vorteile der Kleingruppenförderung: Auch die Planung und Organisation des Messestands – und damit zugleich die Kosten – können auf mehrere Betriebe verteilt werden.

Bezuschusst werden Kosten, die bei der Vorbereitung oder Durchführung der Messe entstehen, wie zum Beispiel gemeinsame Vorbereitungsmaßnahmen und Werbung, Standmiete, Standbau oder Dolmetscher. Die Förderung umfasst 50 Prozent der förderfähigen Kosten, höchstens jedoch 5.000 Euro pro Unternehmen und Jahr. Von Antragstellung bis Bewilligung läuft die Abwicklung dieser Förderung über NRW.International.





Türen elegant öffnen – auf Delegations- und Unternehmerreisen.

Eine besonders anschauliche Begegnung mit neuen Exportmärkten bieten Reisen, in denen die Unternehmensvertreter als Delegation unterwegs sind. Nicht selten führt der offizielle Charakter des Besuchs einer Gruppe von Delegierten zum Öffnen sonst verschlossener Türen – was das Kennenlernen wichtiger Entscheidungsträger in aller Regel spürbar erleichtert. Dieses spezielle Angebot richtet sich an Unternehmen jeder Größe und wird gemeinsam mit den Netzwerkpartnern organisiert, unterstützt durch Mittel der Landesregierung. Die Reisen werden von Experten aus Nordrhein-Westfalen wie auch von Fachleuten vor Ort fachlich begleitet und je nach Entwicklungs- und Wachstumspotenzial politisch flankiert. Im Vorfeld wird ausführlich über politische Hintergründe, die wirtschaftspolitische Lage und die Branchenstruktur des jeweiligen Gastlandes informiert.

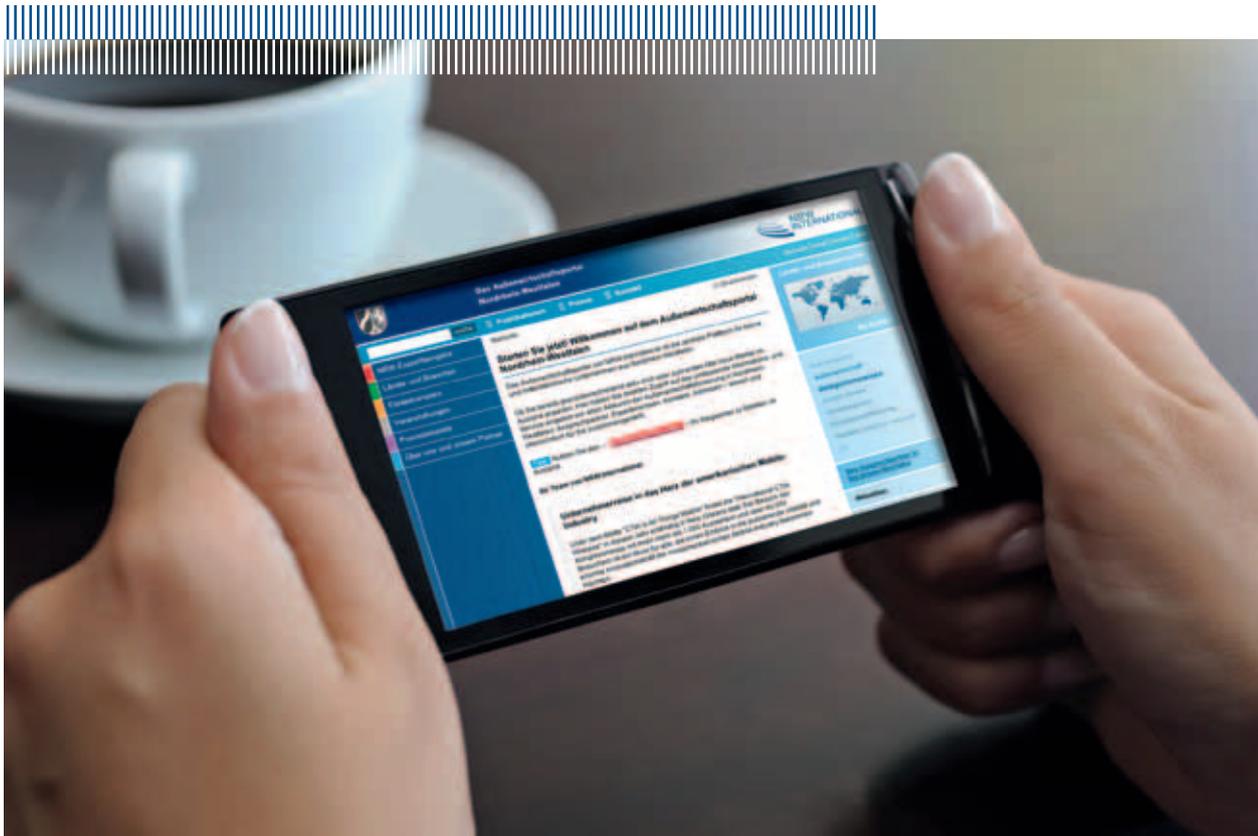
Unter dem Motto „NRW goes to ...“ werden zudem spezielle Mehrbranchenreisen in wachstumsstarke Zielmärkte angeboten. Sie umfassen eine durchgehend individuelle Betreuung und die hochrangige Begleitung durch Mitglieder der Landesregierung.

Systematisch Geschäftspartner treffen – auf Kooperationsbörsen und Fachsymposien.

Gleich und Gleich gesellt sich gern. Was die von NRW.International und Partnern organisierten Kooperationsbörsen für Auslandsmärkte immer wieder aufs Neue beweisen. Sie bieten exportwilligen Unternehmen reichlich Gelegenheit, potenzielle Geschäftspartner vor Ort zu treffen und kennen zu lernen. Anfragen von passenden und interessierten Unternehmen werden dabei so gebündelt, dass von vorneherein eine möglichst hohe „Trefferwahrscheinlichkeit“ erzielt werden kann. Die Erfahrung zeigt, dass Kooperationsbörsen – richtig geplant – eine exzellente Plattform zum Aufbau von qualifizierten Erstkontakten sind.

Ein gleichsam wertvolles Instrument zur Geschäftsanbahnung sind die Fachsymposien. Sie ermöglichen den Unternehmen die Präsentation ihrer Produkte und Dienstleistungen in einem Fachvortrag vor ausgewählten Unternehmern mit anschließendem Gespräch. Der Austausch mit Experten, Einzelgespräche und Besichtigungen geben Einblick in die markt- und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen vor Ort.





Sich blitzschnell informieren – auf dem Außenwirtschaftsportal Nordrhein-Westfalen.

Man kann nicht alles wissen. Man muss nur wissen, wo man fündig wird. Das Außenwirtschaftsportal www.nrw-international.de ist eine Fundgrube an Informationen zum Thema Export – und ein erprobter Lotse, der jeden Interessierten mit vielen nützlichen Hinweisen und Links durch die weite Welt der Ausführberatung navigiert. In einem speziellen „Branchen-Lotsen Außenwirtschaft“ werden dort beispielsweise alle Branchen mit ihren Grunddaten aufbereitet, mit ihrer Exportorientierung, ihren bevorzugten Auslandsmärkten, mit außenwirtschaftsrelevanten Terminen, Messen und Informationsmaterialien.

Ein eigener „NRW.ExportNavigator“ führt zudem schnell und direkt zu praxisnahen Tipps, nennt auch persönliche Ansprechpartner für Fragen. Er zeigt, wo aktuelle Informationen zu bestimmten Ländern, Märkten und Ausschreibungen zu finden sind. Wie man Kontakte zu Geschäfts- und Kooperationspartnern knüpfen kann. Welche Förderprogramme den direkten Weg ins Ausland erleichtern. Wie man seine Geschäfte im Ausland finanzieren und absichern kann und vieles mehr. Ein eigener Export-Veranstaltungskalender, das komplette aktuelle Programm und ein Kompetenz-Check für Einsteiger runden das Angebot ab.

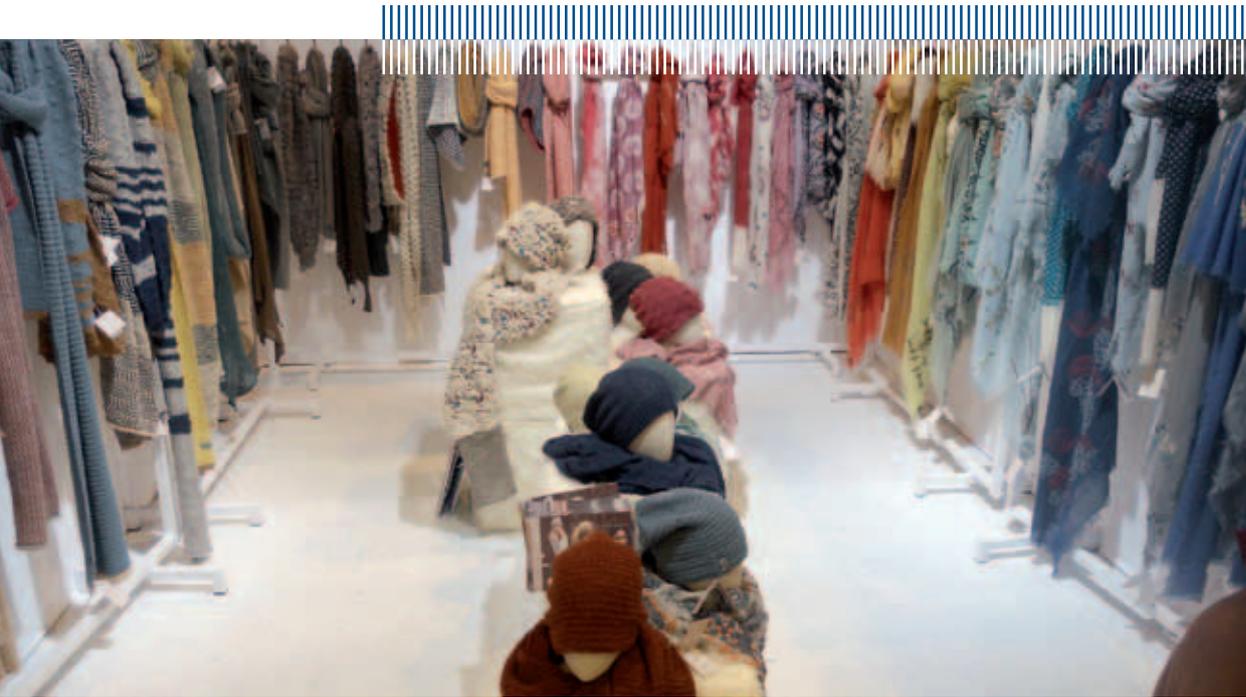
Erfolgsgeschichten am laufenden Band.

Zum Nachahmen empfohlen:
Best-Practice-Beispiele
aus Nordrhein-Westfalen.





**MADE
IN
NRW**



Wie man in Paris einsteigt, um in Tokio groß herauszukommen.

Die IBUH SILK aus Köln

Was vor etwa zwanzig Jahren als kunsthandwerkliches Atelier begann, ist heute eine begehrte Modemarke für hochwertige Accessoires: IBUH SILK. Mit feinen Mützen, eleganten Schals, raffinierten Bandeaux und anderen Dingen, die man als Frau eben so braucht. Eine Modemarke mit einer Attraktivität, wie sie in der Modewelt eigentlich nur entsteht, wenn der Laufsteg nicht gerade ist, sondern gekrümmt. Weil er rund um den Globus reicht.

Der Stoff, aus dem die Exportträume sind.

Gabriele Bierich, Inhaberin und treibende Kraft von IBUH SILK, kann den Durchbruch auf internationaler Ebene heute ziemlich genau datieren: „Es geschah im Januar 2008. In Paris, auf der wichtigsten Modemesse überhaupt, der „Prêt-à-Porter“. Genauer gesagt, im Rahmen der „Premiere Classe“. Wir waren vor Ort dank der Kleingruppenförderung des Landes Nordrhein-Westfalen. Dort entdeckten uns die Einkäufer der großen japanischen Händler. Und sie bestellten!“ Der Erfolg war so überwältigend, dass IBUH SILK nicht nur in den Folgejahren gern zurückkehrte, sondern – nun selbstfinanziert – zusätzlich auch die Sommertermine dort wahrnahm. Die vorläufige Bilanz: Eine Umsatzsteigerung um mehr als die Hälfte, wovon etwa 60 % auf den japanischen Markt zurückzuführen sind. Merci und Arigato.



IBUH SILK
www.ibuhsilk.com

Mit Hightech in die Welt hinaus.

N.A.T., die Gesellschaft für Netzwerk- und Automatisierungstechnologie mbH aus Bonn

Daten müssen transportiert werden, damit Geräte kommunizieren können – die Grundlage unseres technischen Lebens. Trends auf diesem Gebiet zu hochwertigen Kundenlösungen zu entwickeln – dafür steht N.A.T., die Gesellschaft für Netzwerk- und Automatisierungs-Technologie mbH in Bonn. Hier bewegt man sich in einer Welt aus Boardlevel und Systemprodukten auf der Basis von normierten, offenen Industriestandards. Die Lösungen für LAN, WAN und mobile Netzwerke finden international ihren Einsatz. Die besondere Stärke von N.A.T. liegt in der Kombination hochwertiger, funktionssicherer Hardware mit Software, die exakt auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten wird. Eine Kombination, die zunehmend attraktiv ist für Unternehmen der Telekommunikation, der Automatisierung, der Medizintechnik – und das weltweit.

Die wichtigste Schnittstelle von allen: der Mobile World Congress in Barcelona.

N.A.T. bewegt sich in „Embedded Markets“, d.h. man braucht ihre Produkte für das Einbetten in größere System-Zusammenhänge, z. B. beim Mobilfunk. Kein Wunder also, dass einer Präsenz auf der entsprechenden Leitmesse höchste Bedeutung zukommt. „Uns als Mittelständler hätte ein eigener Messestand hier in Spanien vor enorme Probleme gestellt“, betont Heiko Körte, Director Sales & Marketing. „Umso dankbarer sind wir für die Möglichkeit, die uns der NRW-Gemeinschaftsstand geboten hat. Die Zusammenarbeit mit NRW-International war einfach beispielhaft, der ganze Messeablauf ausgezeichnet organisiert. Das alles war ein Glücksgriff, denn die Teilnahme hier hat 2011 wie auch 2012 enorm viele Kontakte gebracht. Ein Turbo fürs Geschäft.“

Gesellschaft für Netzwerk- und Automatisierungs-Technologie mbH (N.A.T.)
www.nateurope.com



Zur Kunden-Akquise ans Mittelmeer.

Die Timmermann GmbH & Co. KG aus Dorsten

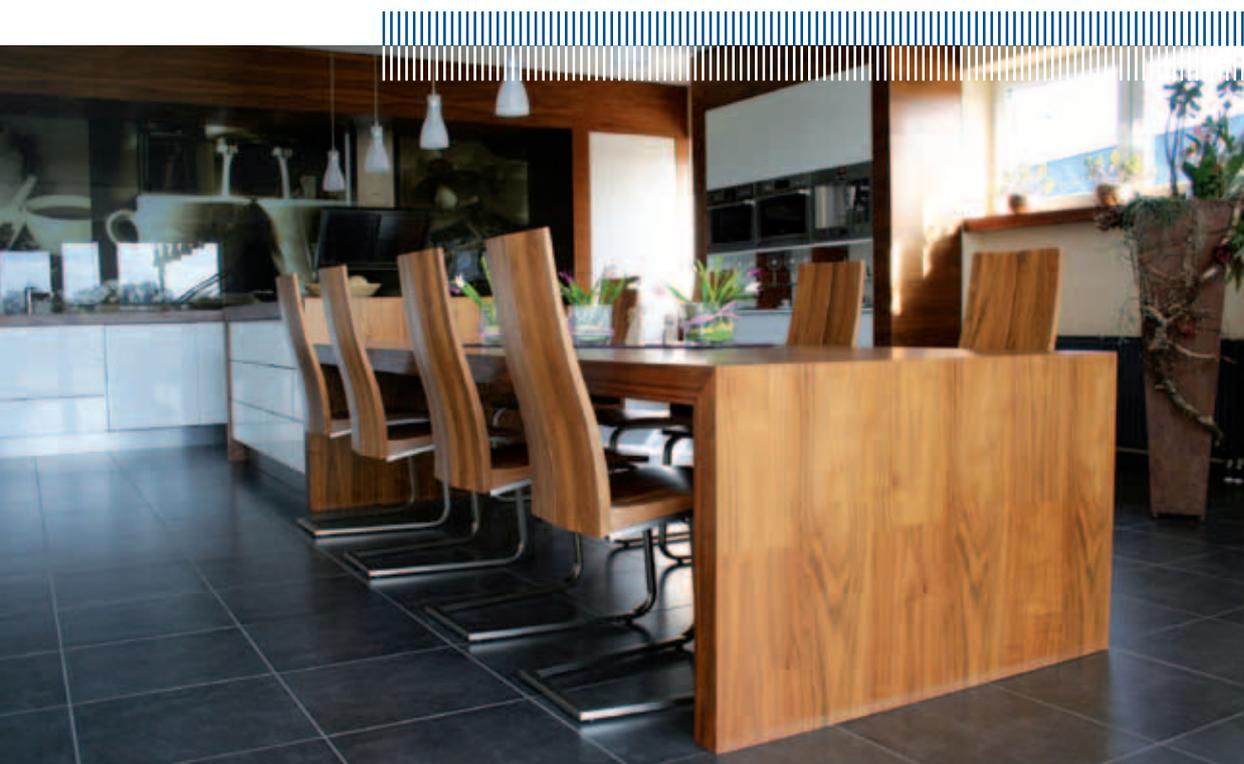
Deutsches Handwerk und das mondäne Leben an der Cote d'Azur – wie geht das zusammen? Hervorragend, wenn es nach Einschätzung vieler mittelständischer Handwerksbetriebe geht. So sieht es auch Susanne Timmermann, geschäftsführende Gesellschafterin der innovativen Objekteinrichtungsfirma Timmermann aus Dorsten, die gemeinsam mit ihrem Mann das mittelständische, 27-köpfige Möbelbau-Unternehmen führt.

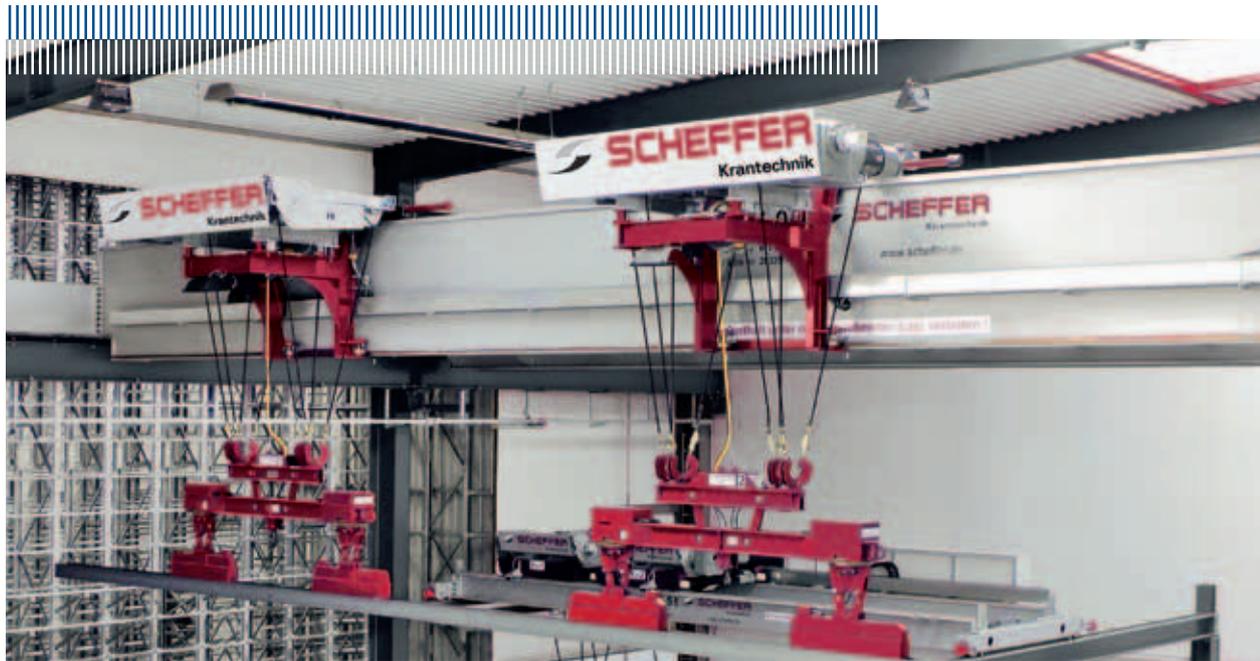
Sonnige Aussichten, gerade auch im Winter.

Zu zweit haben sich die beiden gelernten Tischlermeister im Januar 2012 einer vertiefenden Marktsondierungsreise nach Nizza angeschlossen, nachdem sie mit NRW.International bereits im Vorjahr erste Kontakte im Rahmen einer Unternehmerreise dort geknüpft hatten. „Hier herrscht eine erstaunlich hohe Nachfrage nach präziser, werthaltiger und nicht zuletzt auch pünktlicher deutscher Handwerksarbeit,“ fasst Frau Timmermann ihre Eindrücke zusammen. „Insbesondere auch im Winter, der hier natürlich sehr milde ist. Für uns ideal, um unseren CNC-Maschinenpark dann durch Aufträge im Außenbereich noch besser auslasten zu können. Die Reisen sind hervorragend organisiert, und wir haben schon vielversprechende Kontakte knüpfen können. Ein Auftrag ist bereits so gut wie unterschriftsreif.“ Der nächste Schritt sieht vor, gezielt zu akquirieren, und zwar koordiniert mit anderen deutschen Betrieben wie Sicherheitstechnikern oder Malerbetrieben.



Timmermann GmbH Co. KG Objekteinrichtungen & Innovativer Möbelbau
www.timmermann-objekteinrichtung.de





Punktlandung im französischen Markt. Die Scheffer Krantechnik GmbH aus Sassenberg

Alles andere als abgehoben ist man in diesem Münsterländer Familienunternehmen – obwohl man eigentlich jeden Grund dazu hätte. Denn Scheffer Krantechnik ist heute im Bereich der Kranherstellung weltweit einer der erfolgreichsten Anbieter, das Know-how in immer mehr Werks- und Lager-Hallen sehr gefragt. Von Automatikgreiferkränen bis hin zu spezieller Transporttechnik für Feuerzinkereien: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Scheffer sind Experten darin, die vielfältigen Aufgaben des Hochhebens, Bewegens und Wiederabsetzens so zu lösen, dass sie sich optimal in die jeweiligen Produktionsprozesse integrieren.

„Frankreich – der nächste logische Schritt.“

Ende 2011 nutzte das Unternehmen zum ersten Mal die Chance, auf einem NRW-Gemeinschaftsstand in Frankreich auszustellen. Anlass war die „Pollutec“ in Paris, eine wichtige Fachmesse für Umwelttechnik. „Unsere Greiferkran-Anlagen sind wie geschaffen für den Transport von Biomasse wie z.B. Holzschnitzel, aber auch für das Bewegen von Gelbe-Tonne-Müll“, erläutert Geschäftsführer Jörg Koglin. „Was soll ich sagen: Wir sind dort so freundlich aufgenommen worden – von Besuchern, Interessenten und nicht zuletzt den NRW.International-Mitarbeitern – und haben so viele neue Kontakte gewonnen, dass der sofortige Aufbau einer eigenen Scheffer-Vertretung vor Ort ein Muss war.“ Und voilà, ein französischer Großauftrag ist bereits in der Projektierung.

Scheffer Krantechnik GmbH
www.scheffer.de





Der Stadt der Zukunft immer näher. Die RHEINSCHIENE architects GmbH aus Köln

Einige der vielleicht wichtigsten Vordenker Chinas sitzen in Köln. Im Architekturbüro RHEINSCHIENE hat man viele Ideen, wie man die ökologischen Probleme der explosionsartig wachsenden Industriestädte Chinas in den Griff bekommen kann – zugunsten einer nachhaltigen, ressourcenschonenden Stadtentwicklung. Unter dem Motto „EcoCity+“ bündelt man in Köln Vision und Planung einer neuen Stadt, deren exemplarische Umsetzung einen nachhaltigen Strukturwandel einläuten soll. Was auf immer stärkere Resonanz im Reich der Mitte stößt.

Der Durchbruch kam mit der Rückendeckung des Landes.

„Anfangen haben wir vor ein paar Jahren mit der NRW-Kleingruppenförderung. Jetzt, in 2012, einige Messeteilnahmen, Reisen und Gesprächsrunden später, haben wir tatsächlich einen Kooperationsvertrag zwischen NRW und dem Ministerium für Entwicklung und Reformen der NRW-Partnerprovinz Shanxi über die konkrete Vorbereitung eines EcoCity+-Projekts“, umreißt Teilnehmer Stefan Schmitz die erfreuliche Entwicklung. „Ohne die politische und finanzielle Unterstützung des Landes NRW wäre dies nicht möglich gewesen. Man muss einfach dranbleiben. Die Chancen liegen in der richtigen Verknüpfung von chinesischer Politik mit chinesischer Privatwirtschaft. Wenn man beides im Auge behält und stets darauf drängt, konkrete Ziele zu vereinbaren, geht es voran.“

RHEINSCHIENE architects GmbH
www.rheinschiene-architects.de



Auf Tuchfühlung im arabischen Raum. Die Barkey GmbH & Co. KG aus Leopoldshöhe

Auch in den arabischen Ländern nehmen jene Zivilisationskrankheiten immer mehr zu, wie sie bislang eher für die westlichen Industriestaaten typisch sind. Herz-Kreislauf-Beschwerden und Diabetes lassen die Nachfrage nach leistungsfähigen Analysegeräten der Medizin- und Labortechnik daher dort stetig ansteigen. Für diese Geräte ist das 1980 gegründete Familienunternehmen Barkey weltweit bekannt. Vorzugsweise arbeitet man bei Barkey mit länderspezifischen Distributoren zusammen, um Service und Funktionalität in der Verwendung vor Ort stets im Blick zu haben. „Mit einem einfachen Hineinverkaufen in fremde Märkte ist es nicht getan. Als Hersteller technisch anspruchsvoller Geräte müssen wir Strukturen schaffen, und lokale Partner sollten unsere hohen Standards teilen und praktizieren“, erläutert Geschäftsführer Christian Barkey.

Dem Nahen Osten so nahe wie möglich – auf der ARAB HEALTH in Dubai.

Um solche Partner zu finden und zuverlässig einschätzen zu können, hat sich die Teilnahme an der zweitgrößten Gesundheitsmesse der Welt als ideal erwiesen. „Die Beteiligung am NRW-Gemeinschaftsstand in Dubai hat für uns schon Tradition“, fährt Christian Barkey fort. „Alles ist sehr gut organisiert und erstaunlich kostengünstig. Schon bei fünf guten Kontakten lohnt sich der Besuch. Zudem ersparen wir uns viele Reisen, da wir dort auch immer eigene Händler treffen.“ Nach seiner Einschätzung werden manche arabischen Länder schon bald umsatzträchtiger sein als viele Märkte in Europa.

Barkey GmbH & Co. KG
www.barkey.de







Fortsetzung folgt.

Mit einem Back-Office,
dessen Know-how bei immer mehr
Unternehmen gefragt ist.

Wir sind darauf vorbereitet. NRW.International.

Seit unserer Gründung im Jahr 2007 haben wir schon viele Projekte organisiert, um Unternehmen bei der Sondierung neuer Exportmärkte zu unterstützen. Ein wertvoller Erfahrungsschatz, der allen zugute kommt, die sich jetzt ebenfalls zu diesem Schritt entschließen. Dazu kommen zahllose Kontakte, die sich im Laufe der Jahre entwickelt haben, sowie ganz besondere Kenntnisse im Organisieren von Messebeteiligungen und Unternehmerreisen. Hilfreich bei alledem war und ist die Einbindung von NRW.International in das dichte Außenwirtschaftsnetzwerk des Landes mit seinen Akteuren wie dem NRW-Wirtschaftsministerium, den Industrie- und Handelskammern, den Handwerkskammern, der NRW.BANK, aber auch Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Verbänden, Clustern und Landesinitiativen.

Wer's ausprobiert, kann nur gewinnen.

Der Weg ins Ausland ist oft die größte Marktchance, die ein Unternehmen überhaupt jemals bekommt. Gerade bei innovativen Produkten, wie sie in den wichtigen Zukunftsmärkten weltweit gesucht sind, bei Themen wie etwa Klimaschutz, Energie, Mobilität, Kreislaufwirtschaft, Ernährung, Gesundheit. Aber auch etablierten Firmen kann die Bereitschaft zum Exportieren die Möglichkeit bieten, für ihr spezielles Angebot einen Partner zu finden, der neue Wachstumschancen entstehen lässt. Umso wichtiger ist es daher, das entsprechende Potenzial frühzeitig auszuloten.

Wir können Ihnen die Entscheidung zum Exportieren natürlich nicht abnehmen. Aber wir können alles dafür tun, diese Entscheidung auf möglichst fundierter Grundlage zu treffen – mit einem optimalen Startkapital an Kontakten und hilfreichen Informationen. Nehmen Sie Kontakt auf mit den genannten Akteuren des NRW-Außenwirtschaftsnetzwerks oder besuchen Sie uns auf www.nrw-international.de. Damit von Anfang an alles auf bestem Wege ist.



Impressum

Herausgeber:

NRW.International GmbH
Völklinger Straße 4
D-40219 Düsseldorf
Telefon: +49 211/71 06 71-10
Telefax: +49 211/71 06 71-20
E-Mail: info@nrw-international.de
www.nrw-international.de

Konzept und Design:

designlevel 2

Fotos:

CorbisImages (S. Titel, 2-3, 4-5, 17, 20-21)
iStockphoto.com (S. 6-7, 9, 16, 18, 19, 32)
shutterstock.com (S. 8, 12-13, 28-29)
NRW.BANK (S. 10)
GettyImages (S. 11)
NRW.International (S. 14, 15, 30)
IBUH SILK (S. 22)
Gesellschaft für Netzwerk- und Automatisierungs-Technologie mbH (N.A.T.) (S. 23)
Timmermann GmbH Co. KG (S. 24)
Scheffer Krantechnik GmbH (S. 25)
RHEINSCHIENE architects GmbH (S. 26)
Barkey GmbH & Co. KG (S. 27)

V.i.S.d.P.:

Almut Schmitz, Geschäftsführung NRW.International GmbH
Redaktion: Alexandra Aulbach, NRW.International GmbH
Peter Kuntz, designlevel 2

Druck:

Druckerei Gebrüder Kopp, Köln

Stand:

Juli 2012

© 2012 NRW.International GmbH

Die in der vorliegenden Broschüre beschriebenen Maßnahmen wurden gefördert vom Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen.

Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Industrie, Mittelstand und Handwerk
des Landes Nordrhein-Westfalen



NRW.International GmbH
Völklinger Straße 4
D-40219 Düsseldorf
Telefon: +49 211/71 06 71-10
Telefax: +49 211/71 06 71-20
E-Mail: info@nrw-international.de
www.nrw-international.de

