

NBank – Internationalisierung unterstützen
Beratung und Förderung von Unternehmen
beim Schritt ins Ausland



STAND APRIL 2011

NBank

Wir fördern Niedersachsen



Sehr geehrte Damen und Herren,

immer mehr Unternehmen Niedersachsens erkennen die Chancen, die in internationalen Aktivitäten liegen. Dabei geht es um ein breites Spektrum von der Entwicklungskooperation über die Entwicklung von Absatzmärkten bis zu Betriebsstandorten im Ausland. Schließlich sind deren Vorteile durch zahlreiche Studien ebenso belegt wie durch unternehmerische Erfahrung: Unternehmen, die ihr Geschäft internationalisieren, sind produktiver und innovativer als ihre allein im Inland tätigen Mitbewerber. Nach Wirtschaftskrisen nehmen sie schneller wieder Fahrt auf als ihre rein auf den Heimatmarkt konzentrierte Konkurrenz.

Längst verzeichnen nicht mehr nur die industriellen Großkonzerne Geschäftserfolge auf dem Weltmarkt. Zunehmend überzeugen dort auch kleine und mittlere Unternehmen. Darum überlegen andere Mittelständler, ihnen zu folgen. Dieser Gruppe wollen wir als Förderbank helfen, ihr Potential auszuschöpfen. Wir wollen sie unterstützen, sowohl die Chancen im Ausland zu entdecken, als auch die Risiken zu reflektieren.

In der vorliegenden Broschüre haben wir unser Angebotspektrum für Unternehmen auf dem Weg ins Ausland zusammengefasst. Wenn Sie sie durchblättern, werden Sie sehen: Mehr noch als mit finanziellen Förderungen stehen wir Ihnen als NBank mit persönlicher lösungsorientierter Beratung zur Seite. Dabei profitieren Sie von dem in unserer Bank integrierten Enterprise Europe Network mit seinen 600 Netzwerkpartnern in über 40 Ländern. In dieser Broschüre finden Sie aber auch jene Partner in Niedersachsen, mit denen wir gemeinsam, einer den anderen ergänzend, Ihre Auslandsaktivitäten begleiten.

Der Schritt ins Ausland bleibt ein Wagnis, der Gründung eines Unternehmens vergleichbar. Diese Broschüre soll Sie ermutigen, den Schritt zu wagen. Sie wird Sie bei Ihren Überlegungen unterstützen, Grenzen zu überschreiten.

Karin Beckmann
Abteilungsleiterin Beratung

Inhalt

04 — BERATUNGSANGEBOTE UND FÖRDERUNG IN NIEDERSACHSEN

- 06 — Internationalisierungsleistungen der NBank
 - Kooperationservice
 - Internationalisierungsaudit
 - Förderprogrammberatung

07 — EU-Helpdesk

- 08 — Förderprogramme
 - Außenwirtschaftsberatung
 - Messeförderung Ausland

- 09 — Weitere Partner für niedersächsische Unternehmen
 - Niedersächsische Industrie- und Handelskammern (IHK)

10 — Niedersachsen Global (NGlobal)

- 11 — Norddeutsches Handwerk International (NH International)

12 — FÖRDERBEISPIELE ANGEBOTE DER NBank, ENTERPRISE EUROPE NETWORK

- 14 — Kooperationservice
- 16 — Internationalisierungsaudit
- 18 — Förderprogrammberatung
- 20 — EU-Helpdesk

- 22 — IHK: Ratgeber für Mittelständler

- 24 — NGlobal: Außenwirtschaftspreis Niedersachsen

- 26 — NH International: Unterstützung im Auslandsmarkt

28 — KONTAKTE

- Kontaktdaten der NBank. Weitere Ansprechpartner

29 — IMPRESSUM

Beratungsangebote und Förderung in Niedersachsen



Worauf müssen Unternehmen beim Schritt ins Ausland achten? Welche Unterstützung können sie in Niedersachsen in Anspruch nehmen und wo werden sie zu ihren konkreten Fragen umfassend beraten? Welche Vorteile bietet das Ausland und welche Hürden müssen gemeistert werden? Diese Broschüre gibt mit einem umfassenden Leistungsüberblick Antworten auf diese Fragen und verdeutlicht die Aktivitäten des Landes anschaulich anhand konkreter Förderfälle.

Die NBank ist in Niedersachsen gemeinsam mit der Leibniz Universität Hannover und der Fachhochschule Osnabrück Partner im »Enterprise Europe Network«. Das Beratungsnetzwerk der Europäischen Union besteht aus mehr als 4.000 erfahrenen Fachleuten bei über 600 Trägerorganisationen in mehr als 40 Staaten. Initiiert durch die EU-Kommission, berät es kostenlos Unternehmen und Forschungseinrichtungen zu allen Aspekten sowohl der Europäischen Union als auch des EU-Binnenmarktes.

Bei ihren Aktivitäten im Ausland unterstützt Niedersachsen seine Unternehmen auf vielfältige Weise. Neben finanziellen Förderungen, die die NBank im Auftrag des Landes bewilligt oder zu denen sie berät, werden Unternehmen durch zahlreiche Beratungsangebote beim Schritt ins Ausland begleitet. Gemeinsam mit erfahrenen Partnern arbeitet die NBank in einem dichten Netzwerk zusammen, um Unternehmen umfassend in dieser entscheidenden Unternehmensphase begleiten zu können. Außer der NBank stehen Ihnen mit NGlobal, den Niedersächsischen Industrie- und Handelskammern sowie dem Norddeutschen Handwerk International weitere kompetente und professionelle Partner mit ihren Angeboten zur Seite.

Internationalisierungsleistungen der NBank

Kooperationsservice

Geeignete Kooperations- und Technologiepartner finden Unternehmen und Forschungseinrichtungen über den Kooperationservice der NBank. Seinen Kern stellt eine eigene Datenbank des Enterprise Europe Network mit über 16.000 Profilen für Kooperationsangebote oder -gesuche dar. In dieser Datenbank werden Unternehmensprofile anonymisiert veröffentlicht und den internationalen Partnern zugänglich gemacht. Darüber hinaus ist die NBank an zahlreichen Kooperationsbörsen beteiligt. Auf ihnen lernen sich auf der Basis ausgearbeiteter Suchprofile europaweit Unternehmen untereinander oder Hochschulen und Forschungseinrichtungen kennen.

Internationalisierungsaudit

Potentiale und Defizite eines Unternehmens bei seinem Gang ins Ausland identifiziert das kostenlose Internationalisierungsaudit der NBank. In einem mehrstündigen Gespräch werden 35 für die Internationalisierung relevante Prozessfelder eines Unternehmens analysiert und bewertet. Geprüft werden Faktoren wie die unternehmerische Ausgangslage, die internationale Marktfähigkeit der Produkte und Dienstleistungen, die angepeilten Zielmärkte, vorhandene interkulturelle Kompetenzen und Sprachkenntnisse. Das Auditteam erarbeitet daraus konkrete Handlungsempfehlungen für das Unternehmen. Abschließend wird dargestellt, welche Prozesse ungenutztes innovatives Potenzial bieten.

Förderprogrammberatung

Europäische Förderprogramme decken ein breites Spektrum ab. Thematisch erstrecken sie sich von der Förderung von Informations- und Nanotechnologien über die Förderung von Gesundheit, Umwelt und Energie bis zu den Themen Verkehr, Weltraum und Sicherheit. Welches Programm sich für welches Unternehmen und welchen Bedarf eignet, analysiert die NBank-Förderprogrammberatung. Sie findet passende Projektpartner und hilft bei der spezifischen Formulierung der Förderanträge.

EU-Helpdesk

Einen umfassenden Überblick über die vielfältigen Möglichkeiten des europäischen Binnenmarktes bietet die NBank mit ihrem EU-Helpdesk, der unterschiedliche Beratungsleistungen bündelt. Über ihn erhalten Unternehmen beispielsweise Informationen zu allen relevanten Richtlinien und Verordnungen der EU: Von Fragen zur Arbeitnehmerentsendung über CE-Kennzeichnungspflichten und Lebensmittelsicherheit bis zu Zollvorschriften. Darüber hinaus berät die NBank zu geistigen Eigentumsrechten und zu Normen und Rechtsvorschriften der EU.



Förderprogramme

Neben den bereits beschriebenen Beratungsdienstleistungen haben niedersächsische Unternehmen auf dem Weg in internationale Märkte auch die Möglichkeit, auf monetäre Unterstützung zurückzugreifen:

Außenwirtschaftsberatung

Unternehmen, die sich beim Anbahnen und Erweitern ihrer Auslandsaktivitäten von einem professionellen Berater begleiten lassen, fördert die NBank mit einem Zuschuss für eine Außenwirtschaftsberatung. Der Berater hilft den Unternehmen, Absatz- und Beschaffungschancen des anvisierten Marktes zu beurteilen, den Außenhandel im Unternehmen zu organisieren oder Lizenz- und Kooperationsfragen zu klären. Er muss in der NBank-KfW-Beraterbörse akkreditiert sein.

Die Außenwirtschaftsberatung ist ein Teilbereich der »Beratungsrichtlinie 2009«. Über sie unterstützt die NBank mit Mitteln des Landes und des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) kleine und mittlere Unternehmen in verschiedenen Phasen ihrer Entwicklung. Die geförderte begleitende Beratung soll helfen, Informations- und Managementdefizite zu beseitigen.

Messeförderung Ausland

Die NBank fördert die Teilnahme kleiner und mittlerer Unternehmen bei internationalen Messen und Ausstellungen mit einem Zuschuss. Die Messen müssen im AUMA-Katalog verzeichnet sein. Die Höhe des Zuschusses beträgt bei Gemeinschaftsständen bis zu 50 % der förderfähigen Ausgaben, bei der Beteiligung an einem Einzelstand 2.000 Euro bei innereuropäischen und 4.000 Euro bei außereuropäischen Messen.

Weitere Partner für niedersächsische Unternehmen

Niedersächsische Industrie- und Handelskammern (IHK)

Die Niedersächsischen Industrie- und Handelskammern (IHK) vertreten die Interessen von mehr als 430.000 Unternehmen aus den Bereichen Industrie, Handel und Dienstleistungen. Sie sind erster Ansprechpartner vor Ort in allen Fragen rund um das Auslandsgeschäft. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen benötigen für den Auf- und Ausbau des internationalen Geschäftes Informationen, Beratung, Unterstützung und Kontakte.

In Länder- und Branchenveranstaltungen informieren die IHKs über Geschäftschancen und bieten gleichzeitig die Möglichkeit, direkt mit Experten ins Gespräch zu kommen. Durch Ländernetzwerke und -arbeitskreise fördern sie den Erfahrungsaustausch auslandsaktiver Unternehmen. Dabei nutzen die IHKs das Netzwerk der Deutschen Auslandshandelskammern (AHK), die in über 80 Ländern der Welt agieren. Mit bedarfsorientierten Außenwirtschaftsberatungen und zahlreichen Fachseminaren bieten die IHKs den Unternehmen praktisches Know-how. Das gesamte Leistungsspektrum bildet die Grundlage für die Erschließung von Auslandsmärkten und die Minimierung von Risiken.

Die IHKs sind zudem Gesellschafter der niedersächsischen Landesförderungsgesellschaft Niedersachsen Global (NGlobal). Bei den Förderprogrammen des Landes Niedersachsen im Außenwirtschaftsbereich – Auslandsmesseförderung und Außenwirtschaftsberatungsprogramm – arbeiten die IHKs eng mit der NBank zusammen.

Niedersachsen Global (NGlobal)

NGlobal ist eine landeseigene Wirtschaftsfördergesellschaft zur Vermarktung des Wirtschaftsstandortes Niedersachsen im In- und Ausland mit dem Ziel, die Internationalisierung des Landes voranzubringen. Die Aufgabenbereiche von NGlobal sind das Außenwirtschafts- und Ansiedlungsgeschäft, das Standortmarketing sowie nationale und internationale Messeaktivitäten mit dem Auf- und Ausbau von weltweiten Netzwerken. NGlobal bildet als direkter Ansprechpartner in Niedersachsen die Schnittstelle zu in- und ausländischen Unternehmen und Investoren.

Im Bereich der Außenwirtschaft ist es Aufgabe der Gesellschaft, insbesondere die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) bei der Erschließung ausländischer Märkte zu unterstützen. Dies erfolgt durch Messeteilnahmen, Unternehmerreisen und Veranstaltungen. Darüber hinaus bieten die nahezu weltweit zur Verfügung stehenden niedersächsischen Repräsentanten sowie Partner-Büros individuelle Beratungsmöglichkeiten zu den jeweiligen Zielmärkten.

Im Rahmen der Ansiedlung unterstützt NGlobal, in Zusammenarbeit mit dem Niedersächsischen Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr, den regionalen und kommunalen niedersächsischen Wirtschaftsförderern und Institutionen, Unternehmen, insbesondere aus dem Ausland. In allen Phasen der Ansiedlung: Von der Projektberatung, über die Standort- und Immobilienrecherche bis zur Realisierung. Zudem werden internationale Joint Ventures und Kooperationen begleitet.

NGlobal arbeitet als Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Landes Niedersachsen eng mit seinen Gesellschaftern zusammen. Diese sind neben dem Land Niedersachsen die sieben Industrie- und Handelskammern des Landes, die Norddeutsche Landesbank und die Deutsche Messe AG.

Norddeutsches Handwerk International

Die Ausrichtung auf ausländische Märkte bedeutet für kleine und mittlere Unternehmen große Herausforderungen im Bereich der Informationsbeschaffung, der Organisation, des Managements und der Finanzierung. Aus diesem Grund wurde bei der Landesvertretung der Handwerkskammern in Zusammenarbeit mit der Handwerkskammer Hamburg und der Handwerkskammer Schleswig-Holstein die Plattform »Norddeutsches Handwerk International« (NH International) gegründet. Kooperationspartner sind zudem die Handwerkskammer Schwerin und die Handwerkskammer Bremen. Die Plattform soll die Handwerksunternehmen bei ihrem Auslandsengagement begleiten und unterstützen.

»Norddeutsches Handwerk International« bietet Unternehmen umfassende Unterstützung bei der Entwicklung außenwirtschaftlicher Zusammenarbeit und betreut das Beraternetzwerk in der Handwerksorganisation. Regelmäßig gibt das Norddeutsche Handwerk International Informationsschriften, Presseinformationen sowie Informationen zu Förderprogrammen im Bereich Außenwirtschaft des Landes, des Bundes und über EU-Programme heraus. Interessierte Unternehmen können über das NH International in einer Kooperationsdatenbank zur Kontakt- und Kooperationsvermittlung aufgenommen werden. Zum Angebot gehören außerdem die Betreuung und Organisation von Kooperationsbörsen, Messen, Informationsveranstaltungen und Unternehmerreisen.



Förderbeispiele



FÖRDERBEISPIELE

ANGEBOTE DER NBANK, ENTERPRISE EUROPE NETWORK

- 14 — Kooperationservice
- 16 — Internationalisierungsaudit
- 18 — Förderprogrammberatung
- 20 — EU-Helpdesk

- 22 — IHK: Ratgeber für Mittelständler
- 24 — NGlobal: Außenwirtschaftspreis
Niedersachsen
- 26 — NH International: Unterstützung
im Auslandsmarkt

Internationale Partner finden – Kooperationservice

Die niedersächsische MWB Fahrzeugtechnik GmbH führt seit 1971 Instandsetzungen an Radfahrzeugen für die Bundeswehr durch und arbeitet an einer Erweiterung des Leistungsspektrums. Veränderte Krisensituationen führen zu einer Neuausrichtung der Streitkräfte und damit zu einem wachsenden Bedarf an Schutz gegen Anschläge. Dafür bezahlbare Lösungen anzubieten, war der Ansatz von MWB Fahrzeugtechnik. Das Konzept ist eigentlich trivial: Ausranzierte Lkws der Bundeswehr generalüberholen und dabei mit moderner und effektiver Panzerung versehen, um preiswerte Schutzlösungen für Hilfsorganisationen und NGOs bieten zu können. MWB Geschäftsführer Dr. Burkhard Müller trat in Kontakt mit der NBank, um Fördermöglichkeiten auszuloten. Der Rest dieser kleinen Erfolgsstory ist Geschichte.



Die MWB Fahrzeugtechnik GmbH war schon seit geraumer Zeit mit der NBank wegen Fördermöglichkeiten ihres Projektes »Schutzausstattung light« im Gespräch, als in einer Anzeige »Kooperationsgesuche« im NBank-Newsletter ein finnisches Unternehmen einen Vertriebspartner in Deutschland für ein Schutzsystem in Compositbauweise suchte. Über den Newsletter veröffentlicht die NBank regelmäßig ausgewählte Angebote und Gesuche, die aus der 16.000 Profile umfassenden Kooperationsdatenbank des Enterprise

Europe Network stammen. Im Fall der MWB erwies sich die Datenbank als doppelt effektiv. »Schon während der ersten Gespräche wurden weitere gemeinsame Interessensfelder identifiziert«, schildert Müller. Es folgten gegenseitige Besuche mit dem Abschluss eines »Letter of Intent«, welcher die gemeinsame Entwicklung eines preisgünstigen und leichten Schutzsystems für Unimog-Lkws besiegelte. Im April 2010 war es soweit: Der Prototyp konnte der Öffentlichkeit im Rahmen eines Roll-outs präsentiert werden.

Durch ihre Zusammenarbeit haben beide Unternehmen das innovative Produkt schnell

zur Marktreife gebracht. Beschluss- und Anspengtests wurden bestanden, die Vermarktung läuft auf Hochtouren. »Wir haben uns mit diesem Produkt bereits völlig neue Kundenkontakte erschlossen«, berichtet Müller. »Augenblicklich beteiligen wir uns an Ausschreibungen, über die wir in den kommenden Jahren in diesem Geschäftsfeld 10 bis 20 Prozent unserer Umsätze erzielen könnten, das könnte 5 bis 8 zusätzliche Arbeitsplätze schaffen. Wenn

es uns gelänge, mit unserem Konzept ‚Ryanair der Schutzausstattung‘ nur einen Bruchteil des Erfolges dieses Vorbildes an Kostenführerschaft zu erzielen, hätten wir alle unsere Zukunftspläne erreicht.«

»Schon während der ersten Gespräche wurden weitere gemeinsame Interessensfelder identifiziert.«

Dr. Burkhard Müller, Geschäftsführer

Potenziale identifizieren – Das Internationalisierungsaudit

Seit 30 Jahren laufen Kartoffeln, Brokkoli, Schnitzel und Teeblätter von den Förderbändern der Apullma Maschinenfabrik GmbH & Co, werden auf ihnen gewaschen und verpackt. Es ist dem Unternehmen gelungen, den individuellen Wünschen seiner Kunden aus der Lebensmittelindustrie gerecht zu werden. Doch in den letzten Jahren wurde der Markt auch für den erfolgreichen Produzenten dieser speziellen Transportbänder enger. Auf der Basis erster Auslandserfahrungen wollte Apullma 2010 seine Unternehmensprozesse für die Märkte jenseits der Grenzen optimieren.



»Welche Stärken meines Unternehmens muss ich stärken, welche Schwächen schwächen, um im Auslandsgeschäft erfolgreich zu sein?« Mit dieser Frage richtete sich Peter Pulsfort, Geschäftsführer des Maschinenbauers, an die NBank. »Klar, ich wollte durch das Audit Informationen erhalten, wie ich durch das Auslandsgeschäft meine Auftragszahl steigern kann. Gleichzeitig suchte ich im Ausland nach neuen Ideen, die in neue Produkte für meine

heimischen Kunden einfließen sollten«, erklärt Pulsfort. Als einer der ersten nahm er das kostenlose Internationalisierungsaudit der Bank in Anspruch. In einem mehrstündigen Gespräch analysierten und bewerteten die Auditoren der NBank-Internationalisierungsberatung verschiedene für das Auslandsgeschäft maßgebliche Faktoren und Prozesse. Auf den Prüfstand kamen neben der Auslandsstrategie des Unternehmens und dem Potenzial der angepeilten Märkte auch interne Aspekte. Dazu zählt die Internationalität der Personal- und Unternehmenskultur.

»Das Audit hat uns eindeutig Defizite wie Potenziale für unser Auslandsgeschäft aufgezeigt«, ist Pulsfort mit dem Ergebnis zufrieden. Der Auditbericht stellte Apullma strukturiert Stärken und Schwächen für seine internationalen

Bestrebungen aus. Zusätzlich gaben die Auditoren konkrete Handlungsempfehlungen, die Peter Pulsfort bereits angegangen ist: »Zwei meiner Mitarbeiter, einer davon sogar noch ein Auszubildender, gehen nächstes Frühjahr zum Austausch in den angelsächsischen Raum. Andere bilden sich

sprachlich fort.« Darüber hinaus bot das Audit ihm konkrete Anknüpfungspunkte zu anderen Dienstleistungen für Unternehmen auf dem Weg ins Ausland. Erste Erfolge zeichnen sich laut Peter Pulsfort ebenfalls ab: »Unser Vertrieb nach Osteuropa ist gewachsen.«

»Welche Stärken meines Unternehmens muss ich stärken, welche Schwächen schwächen, um im Auslandsgeschäft erfolgreich zu sein?«

Peter Pulsfort, Geschäftsführer



EU-Gelder nutzen – Förderprogrammberatung

Landwirte verlegen sie in ihren Feldern, auch beim Hausbau sorgen sie für die Entwässerung des Baugrunds: Drainagerohre. Die Ummantelung der Rohre mit verschiedenen Natur- und Kunstfasern wird auf Drainagerohr-Ummantelungsmaschinen der A.H. Meyer Maschinenfabrik hergestellt. Sie ist seit 1913 auf den Bau von Sondermaschinen spezialisiert. Um sich im harten internationalen Wettbewerb langfristig zu behaupten, verfolgt das Traditionsunternehmen seit kurzem einen ehrgeizigen Plan. Es hat ein internationales Forschungsprojekt ins Leben gerufen. „Wir entwickeln einen neuartigen Drainagefilter, der die diffusen Nährstoffeinträge aus der Landwirtschaft wie Stickstoff und Phosphor im Grund- und Oberflächengewässer reduzieren soll“, erläutert Geschäftsführer Thomas Roess. Gefördert wird das Projekt durch das 7. Forschungsrahmenprogramm, das zentrale Innovationsförderprogramm der Europäischen Union.



»Wir entwickeln einen neuartigen Drainagefilter, der das Versickern landwirtschaftlicher Schadstoffe in das Grundwasser verhindert«, erläutert Geschäftsführer Thomas Roess. Bei seiner Suche nach möglichen Finanzierungen und geeigneten Partnern bezog Roess von Anfang an die europäische Forschungsförderung ein. Auf einer Informationsveranstaltung lernte er die NBank kennen – der Beginn einer erfolgreichen Partnerschaft. »Eine Förderung durch das 7. Forschungsrah-

menprogramm ist eine gewaltige Herausforderung. Ein Antrag setzt ein Konsortium aus mindestens drei Partnern aus drei Mitgliedsstaaten voraus«, führt Roess aus. Die Partner können aus Wirtschaft, Forschung und öffentlicher Verwaltung kommen. Ein kleines und mittleres Unternehmen wie die A.H. Meyer Maschinenfabrik beteiligt sich in der Regel nur an derartigen Konsortien, um sich ganz auf seinen Beitrag zu konzentrieren. Die aufwändige Administration und Koordination indes überlässt es Partnern, die den für diese Aufgabe erforderlichen professionellen Apparat besitzen.

»Die NBank-Berater sind in jeder Phase unseres Antrages präsent gewesen, buchstäblich bis zur letzten Minute.«

Thomas Roess, Geschäftsführer

Roess und seine Team hingegen streben die Leitung an. Dank gewissenhafter Vorarbeit und begleitet von umfassender Beratung durch die NBank landete

der Antrag fristgerecht im Briefkasten in Brüssel. »Die NBank-Berater sind in jeder Phase unseres Antrages präsent gewesen, buchstäblich bis zur letzten Minute«, schwärmt Roess und betont: »Besonders haben uns die Insidertipps und das Expertenwissen bei der speziellen Formulierung des Antrages geholfen.« Jetzt hofft das Twistringer Unternehmen auf 1,5 Mio. Euro aus Brüssel, als Leiter eines Konsortiums von zehn Partnern aus vier verschiedenen Mitgliedstaaten der EU.

Förderung vor Ort akquirieren – Der EU-Helpdesk

Die Peter Kröger GmbH ist längst da, wo andere hinwollen. Bereits seit 1993 fertigt das Unternehmen seine landwirtschaftlichen Nutz- und Spezialfahrzeuge in Bad Posen, Polen. Hat das Familienunternehmen zunächst Produktionskosten an seinem Stammsitz im Oldenburger Münsterland sparen wollen, erschlossen sich ihm am zweiten Standort bald ungeahnte Absatzmöglichkeiten in Mittel- und Osteuropa. Schnell war die dortige Fabrik ausgelastet. Die Ansprüche der Neukunden an Präzision und Qualität stiegen. Die logische Folge: Produktionskapazitäten mussten modernisiert und ausgebaut werden.



»Bei unseren Planungen fragten wir uns, ob sich für die Finanzierung möglicherweise polnische Förderprogramme nutzen lassen«, berichtet Anette Kröger, die das Unternehmen als verantwortliche Geschäftsführerin leitet. Welche Förderungen sie in

Polen erhalten kann, erfuhr sie über den EU-Helpdesk der NBank. Unter diesem Begriff bietet die NBank verschiedene Beratungen zu Verordnungen und Richtlinien des EU-Binnenmarktes, aber auch zu Fördermöglichkeiten in anderen Mitgliedsstaaten der Europäischen Union an.

Für die Peter Kröger GmbH stellten die NBank-Berater einen Kontakt zu polnischen Partnern des »Enterprise Europe Networks« her. In dem EU Beratungsnetzwerk sind 600 regionale und nationale Organisationen aus mehr als 40 Staaten miteinander verbunden.



In Niedersachsen ist die NBank die Anlaufstelle des Netzwerkes. »Über den polnischen Netzwerkpartner erhielten wir alle Informationen, die wir benötigten. Sie reichten unsere Anfrage über EU-Fördermöglichkeiten in Polen direkt an die zuständige Stelle vor Ort weiter, die die Mittel des Europäischen Strukturfonds verwaltet«, ist Kröger noch heute von dem nahezu reibungslosen Ablauf angetan.

Die Kontakte zahlten sich aus. Bis zu 60 % seiner Investition hat die Peter Kröger GmbH mit den erhaltenen Strukturfondsmitteln finanziert. Die Produktion in Bad Posen wird ausgebaut. Dort wie am Stammsitz in Visbek-Rechterfeld werden durch die modernen Produktionsanlagen Arbeitsplätze langfristig gesichert.

»Bei unseren Planungen fragten wir uns, ob sich für die Finanzierung möglicherweise polnische Förderprogramme nutzen lassen.«

Anette Kröger, Geschäftsführerin

Chancen der Globalisierung – IHK: Ratgeber für Mittelständler

Die Hydrotec Technologies AG hat erreicht, was vielen Mittelständlern noch fehlt: internationaler Erfolg. Seit über 40 Jahren ist sie als führender Anbieter im Bereich Versorgungs- und Entwässerungstechnik international tätig. Zum Produktsortiment gehören Schachtabdeckungen, Straßenkappen und Entwässerungsrinnen sowie Baumschutzgitter und Abfallbehälter. Strategischer Partner beim Ausbau des Auslandsgeschäftes sind für das Unternehmen die Niedersächsischen Industrie- und Handelskammern. Von ihnen lässt sich Hydrotec beraten, Kontakte vermitteln oder die Mitarbeiter schulen. »Unser Auslandsgeschäft wollen wir weiter ausbauen. Hier sehen wir auch zukünftig die größten Wachstumschancen«, ist Vorstandsmitglied Carsten Schäfer überzeugt.



Als klassischer Mittelständler mit einer Exportquote von 50%, aber mit begrenzten Personalressourcen, müssen die Wildeshausener ein solches Engagement strategisch angehen. Zur Seite steht ihnen die Industrie- und Handelskammer (IHK). Sie vermittelt

den Mitarbeitern von Hydrotec in Seminaren das für das Tagesgeschäft notwendige Rüstzeug. Die Schulungs-Themen erstrecken sich von Zollfragen über das Außenwirtschaftsrecht bis hin zum Auslandsvertrieb. In Länder- und Branchenveranstaltungen erfahren die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von IHK-Marktextperten, wo sich neue Geschäftspotenziale für das Unternehmen bieten.

Über das Seminarangebot hinaus besteht immer die Möglichkeit, sich individuell beraten zu lassen oder mit anderen Unternehmern Erfahrungen auszutauschen. »Durch die IHK-Netzwerke erhalten wir wertvolle Kontakte und Informationen

aus erster Hand. Letztlich müssen wir aber auch direkt in die Märkte gehen«, erläutert Schäfer. Auch hier profitiert das Unternehmen von IHK-Leistungen, unter anderem bei der Teilnahme an Delegationsreisen. »Solche vom Land Niedersachsen geförderten und politisch begleiteten Reisen sind oftmals ein Türöffner – gerade in schwierigen Märkten. Auf diese Weise haben wir beispielsweise in Südafrika oder in Libyen interessante Geschäftskontakte geknüpft«, schätzt

Schäfer die Arbeit der Wegbereiter von der IHK. Auf solchen Reisen betreut die IHK gemeinsam mit Kollegen der Deutschen Auslandshandelskammern die Wirtschaftsdelegation und organisiert Kooperationsbörsen.

»Unser Auslandsgeschäft wollen wir weiter ausbauen. Hier sehen wir auch zukünftig die größten Wachstumschancen.«

Carsten Schäfer, Vorstandsmitglied



Erfolgsauszeichnung – Außenwirtschaftspreis Niedersachsen

Von Leitungswasser bis Weizenbier: Die Chriwa Wasseraufbereitungstechnik GmbH filtert und reinigt Wasser für nahezu alle Branchen. Durch die für den Kunden speziell angefertigten Systeme zählt das Unternehmen aus Hambühren zu den weltweit führenden Herstellern auf diesem Gebiet. Es ist in 85 Ländern im Einsatz. Namhafte Produzenten wie Coca Cola setzen auf das niedersächsische Know-how. Für diesen grenzüberschreitenden Erfolg ist die Firma auf der Hannover Messe mit dem Niedersächsischen Außenwirtschaftspreis 2010 ausgezeichnet worden.



Mehr als 20 Unternehmen hatten sich um den Außenwirtschaftspreis 2010 beworben. Er ist erstmalig beim Niedersächsischen Außenwirtschaftstag auf der Hannover Messe verliehen worden. Der Preis würdigt herausragende Leistungen und Innovationsstärke von kleineren und mittleren Unternehmen in der Außenwirtschaft.

»Als Anlagenbauer mit starker internationaler Ausrichtung ist es wichtig, stets die neueste Technik anzubieten.«

Freya Kern-Kuttner, Marketing von Chriwa GmbH

Die Gesamtstrategie des Mittelständlers funktioniert erfolgreich. »Als Anlagenbauer mit starker internationaler Ausrichtung ist es wichtig, stets die neueste Technik anzubieten«, weiß Freya Kern-Kuttner aus dem Marketing der Chriwa GmbH. Etwa 90 Arbeitsplätze in Hambühren produzieren für das Ausland. In strategisch bedeutsamen Märkten hat sie neue Auslandsrepräsentanzen geschaffen bzw. bereits bestehende

Einrichtungen ausgebaut, um die Märkte vor Ort besser betreuen zu können. Bei der Chriwa Wasseraufbe-

reinigungstechnik, dem Preisträger 2010, überzeugte neben umfangreichen Referenzen und Innovationen auch die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter sowie die konsequente Nachwuchsförderung. Auf sie legt das Unternehmen großen Wert, um seine internationale Marktposition zu sichern. Auch sind bei einem Exportanteil von 70% mit steigender Tendenz umfangreiche Schulungen der Mitarbeiter wichtig, um den Exportbereich auf sich stets verändernde Bedingungen optimal anzupassen.

»Wir wollten unsere erfolgreiche Arbeit in fernen Ländern der Öffentlichkeit präsentieren. Unsere Marktpräsenz ist in Folge der stetig wachsenden Kontakte im Ausland hoch. Auch in der Region Niedersachsen haben wir langjährige und treue Kunden. Daher war besonders die Kombination der Begriffe Niedersachsen und Außenwirtschaft für uns sehr interessant.«

Mittlerweile will die Chriwa GmbH ihren Betrieb sogar noch erweitern. Geschäftsführer Hans-Ulrich Lembke kündigte an, eine zusätzliche Halle zu bauen. Im Zuge der Erweiterung sollten auch neue Arbeitsplätze am Standort entstehen.

Dschungel Auslandsmarkt – NH International unterstützt

Die Gerd Loose GmbH zählt mit acht Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu den kleinen Unternehmen Niedersachsens. Doch sein Angebot trifft ins Schwarze. Seit 1995 als Spezialist für Sanierung und Instandhaltung von Betonbauten, zum Beispiel bei Windkraftanlagen, am Markt, ist der Bauingenieur Gerd Loose seit 2008 auch im Ausland tätig. Er bezieht Aufträge aus Belgien, Griechenland, Italien, Portugal, Spanien und demnächst auch aus der Türkei. Inzwischen macht das Auslandsgeschäft rund 15 % seiner gesamten Geschäftstätigkeit aus. Verzwickt wird es für ihn bei den zahlreichen zusätzlichen Zulassungs-, Melde- und Genehmigungspflichten im Ausland. Für ein kleines Unternehmen wie das seine sind bürokratische Vorschriften ein großer Aufwand.



Um den europäischen Richtlinien-dschungel zu bewältigen, holt sich Loose regelmäßig Informationen zu Meldepflichten und gewerbe- sowie arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen beim Norddeutschen Handwerk International ein. In Spanien musste der Bauunternehmer zum Beispiel die dortigen

Regelungen zum Arbeitsschutz beachten. »Jedes Bauunternehmen muss einen Nachweis über die erfolgreich durchgeführte Schulung zur Unfallverhütung am Arbeitsplatz erbringen, der auf Spanisch übersetzt und dort anerkannt werden muss«, berichtet der Unternehmer. Auch diese vermutlich für seinen Erfolg in Spanien entscheidende Information bekam er im Vorfeld über das

»Bei einer sorgfältigen Vorbereitung läuft in der Regel alles reibungslos. Deshalb sind die Kenntnisse des Norddeutschen Handwerk International so wertvoll.«

Gerd Loose, Geschäftsführer

über die aktuellen rechtlichen Entwicklungen auf seinen Auslandsmärkten. Gerd Loose weiß: »Bei einer sorgfältigen Vorbereitung läuft in der Regel alles reibungslos.

Norddeutsche Handwerk International. Die Organisation hält ihn in Form von Merkblättern, Länderleitfäden, individueller Beratung und über den Außenwirtschafts-Newsletter auf dem Laufenden

Deshalb sind die Kenntnisse des Norddeutschen Handwerk International so wertvoll. Mit der inzwischen gesammelten Erfahrung und den jeweils relevanten Informationen hält sich auch der bürokratische Aufwand in Grenzen.«



NBank

Günther-Wagner-Allee 12 – 16_30177 Hannover

Telefon 0511 30031-333 _Telefax 0511 30031-300

info@nbank.de _www.nbank.de