



Außenwirtschaft kompakt
Analysen – Projekte – Perspektiven

Bericht über die Außenwirtschaftsaktivitäten im
Rahmen von NRW.International 2007

Inhalt

Innovationskraft und Leistungsfähigkeit setzen sich weltweit durch	2
Unternehmen weltweit	4
Internationalisierung zahlt sich aus	6
Von Nordrhein-Westfalen in die Welt – Handelsbilanz 2007	8
Aktive Unterstützung bei Auslandsgeschäften	14
Weltweit ans Werk	16
Ideen international	17
Weltweit unternommen – Ergebnisse der Außenwirtschaftsförderung im Rahmen von NRW.International 2007	
Mitten drin im Marktgeschehen	18
„Im internationalen Geschäft setzen wir auf Kontinuität“ – Die Andreas Kufferath GmbH & Co. KG, Düren, auf dem Firmengemeinschaftsstand Nordrhein-Westfalens bei der Pollutec 2007	23
Kleine Gruppe, große Wirkung	24
„Wir kommen auf jeden Fall wieder“ – Die Elektro Fassbender GmbH & Co. KG auf der „Baucon Yapex 2007“ im Rahmen der Kleingruppenförderung	28
Auf direktem Weg in internationale Märkte	29
„Wir haben ungeahnte Möglichkeiten“ – Die Reinhard Krückemeyer GmbH & Co. KG, Wilnsdorf, als Teilnehmer der „NRW goes to India 2007“	34
Kontaktstellen zur Außenwirtschaft in Nordrhein-Westfalen	35
Impressum	40



Innovationskraft und Leistungsfähigkeit setzen sich weltweit durch.

Nordrhein-Westfalens Wirtschaft ist im internationalen Wettbewerb erfolgreich und setzt Maßstäbe in „Kreativer Ökonomie“.

Die nordrhein-westfälische Wirtschaft hat 2007 eine Erfolgsgeschichte geschrieben. 2,6 Prozent Wirtschaftswachstum liegen noch vor der Gesamtentwicklung der Bundesrepublik. Die Arbeitslosigkeit hat Ende des Jahres den niedrigsten Stand seit Jahrzehnten erreicht. Mit einem Bruttoinlandsprodukt von 529,8 Mrd. Euro rangieren wir nicht nur deutlich vor allen anderen Bundesländern, sondern haben unseren festen Platz unter den Top 20 aller Volkswirtschaften weltweit. Talente, Technologie und Toleranz – diese „3T's“ sind die Determinanten der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Wirtschaftsstandorts im 21. Jahrhundert. Genau diese Faktoren zeichnen die Vielfalt und Stärke des Standorts Nordrhein-Westfalen aus. Sie sind die Basis für die weltweite Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen unseres Bundeslandes.

Kennzeichnend dafür sind im Vergleich zum Rekordjahr 2006 immer noch sehr deutliche Zuwachsraten, die Exporte und Importe 2007 erreicht haben. Gegenüber dem Vorjahr konnte der Außenhandel noch einmal um 7,5 Prozent auf jetzt 354,8 Mrd. Euro gesteigert werden. Mit einem Anteil von mehr als 20 Prozent am gesamten Außenhandel der Bundesrepublik ist Nordrhein-Westfalen weiterhin Ex- und Importland Nummer Eins.

Grundlage für diese erfolgreiche Entwicklung ist zweifellos die absolute Größe des Landes im Hinblick auf Bevölkerung, Kaufkraft, Infrastruktur, Standort nationaler und internationaler Unternehmenszentralen und Investitionstätigkeit. Die wichtigsten Triebkräfte allerdings, die diese Strukturen zur lebendigen, leistungsfähigen und zukunftsorientierten „Kreativen Ökonomie“ werden lassen, sind Mentalitäten, nämlich Selbstvertrauen, Erfindergeist und Begeisterung für neue Technologien.

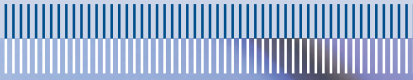
Gerade diese vorhandenen Stärken geben uns Veranlassung, für die Zukunft noch höhere Ziele zu setzen. Wir glauben, dass der Standort Nordrhein-Westfalen seine Exportleistung von jetzt 18% – gemessen an der gesamtdeutschen Ausfuhr – in den nächsten Jahren steigern kann. Dabei setzen wir vor allem auf den Mittelstand. Gerade kleine und mittlere Unternehmen, die 99,7 Prozent aller Betriebe und knapp 68 Prozent der Arbeitsplätze des Landes ausmachen, zählen zu den maßgeblichen Akteuren der „Kreativen Ökonomie.“ Deren Phantasie, Produktionsprozesse und Professionalität setzen immer wieder Maßstäbe bei der Schaffung von Innovationen und marktfähigen Produkten, die zeitnah und gezielt die differenzierten Bedürfnisse ihrer Kunden bedienen. Nicht umsonst hat unser Bundesland die größte Dichte an bekannten und „versteckten“ Weltmarktführern in Deutschland. Die mittelständische Wirtschaft Nordrhein-Westfalens ist für den internationalen Wettbewerb dementsprechend nicht nur gut gerüstet, sondern die Auslandsaktivitäten der Unternehmen haben am nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg immer größeren Anteil. Gerade innerhalb der Europäischen Union sind für diese Perspektiven die besten Voraussetzungen gegeben: Nordrhein-Westfalen liegt im Zentrum eines Ballungsraums, in dem in einem Radius von 500 Kilometern 150 Millionen Menschen leben.

Die Entwicklung zu mehr internationaler Geschäftstätigkeit weiter zu fördern, das ist das erklärte Ziel der Landesregierung. Aber will man den Begriff der „Kreativen Ökonomie“ nicht konterkarieren, sind an dieser Stelle keine politischen Deklarationen gefragt, sondern die gezielte Unterstützung der selbständigen Markterschließungskapazitäten der Wirtschaft. Dieser Grundgedanke der Wirtschaftsnähe steht hinter der strategischen Neuausrichtung der Außenwirtschaftsförderung in Nordrhein-Westfalen. Die seit April 2007 mit der operativen Umsetzung betraute NRW.International GmbH ist als **public private partnership** bewusst in die Trägerschaft der Wirtschaft gelegt worden, vertreten durch die Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern in Nordrhein-Westfalen und die NRW.Bank. Die Gesellschafter und das Land Nordrhein-Westfalen haben mit der Gründung der Kooperationsplattform NRW.International Maßstäbe gesetzt. Der vorliegende Außenwirtschaftsbericht für das Jahr 2007 bietet einen informativen wie kompakten Überblick über die ersten Erfolge dieser Zusammenarbeit, die wir in 2008 mit weiteren gemeinsamen Initiativen fortsetzen und ausbauen wollen.



Christa Thoben

Ministerin für Wirtschaft, Mittelstand und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



Unternehmen weltweit

Mit NRW.International internationale Märkte entwickeln

In Deutschland sind mehr als 300 Organisationen im Bereich der Förderung von Auslandsgeschäften aktiv. Bei der daraus resultierenden Informationsvielfalt ist es für kleine und mittlere Betriebe (KMU) oft schwierig, den Überblick über die relevanten Fakten zum Start oder zur Ausweitung weltweiter Unternehmungen zu behalten. Die Präsenz des Mittelstands auf globalen Märkten wird für den wirtschaftlichen Erfolg aber immer wichtiger. Immerhin jedes achte mittelständische Unternehmen exportiert. Zwei Drittel der Ausfuhren der mittelständischen Wirtschaft gehen in die EU. Dazu kommen umfangreiche Dienstleistungen, wie sie vor allem Handwerksbetriebe in unmittelbarer Grenz Nähe, zum Beispiel in den Niederlanden oder Belgien, erbringen.

Die NRW.International GmbH ist seit April 2007 aktiv, um gemeinsam mit ihren Partnern die Internationalisierung des nordrhein-westfälischen Mittelstands auf wichtigen Wachstumsmärkten in Europa und der Welt zu stärken. Der Außenwirtschaftsbericht 2007, den wir in diesem Jahr das erste Mal als Gesellschaft herausgeben, gibt uns die Möglichkeit, eine erste Bilanz zu ziehen. Wir freuen uns zu sagen, dass wir nach solch kurzer Zeit schon auf interessante Erfolge zurückblicken können. Dafür alleine sprechen die Zahlen: Im vergangenen Jahr nahmen 544 Unternehmen aus NRW an Maßnahmen der NRW.International im Ausland teil. Auch die Zahl der durchgeführten Messebeteiligungen, Kleingruppenförderungen und Delegationsreisen stieg auf 51 Veranstaltungen.

Sowohl das Auslandsmesseprogramm als auch die Delegationsreisen, Kooperationsbörsen und Fachsymposien hatten 2007 neben weit entfernten Märkten auch einige Projekte in Europa im Angebot. Messebeteiligungen gab es in Australien, Brasilien, China, Frankreich, Großbritannien, der Republik Korea, Thailand, den USA und den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE). Unternehmerdelegationen reisten zum Teil mit politischer Begleitung nach China, Frankreich, Großbritannien, Indien, Japan, Kroatien und Tschechien. Die weltweite Nach-

frage nach innovativen Technologien spiegelte sich auch bei den vertretenen Branchen wider. Besondere Schwerpunkte waren Zukunftsmärkte wie erneuerbare Energien, Gesundheitswirtschaft, Mikro- und Nanotechnologie, Umwelttechnik oder Bergbauzulieferer. Besonders erfreulich: Die teilnehmenden Unternehmen haben in ihren Abschlussberichten den Aktivitäten wiederholt eine professionelle Umsetzung und vor allem einen besonders positiven Effekt für ihre internationalen Geschäftsperspektiven attestiert – ein Aspekt, der von allen Partnern bei der Gründung der NRW.International angestrebt wurde.

Auch 2008 wird NRW.International mit hervorragenden Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen Spitzentechnologien auf internationalen Leitmessen im Ausland und auf Brancheninformations- und Kontaktveranstaltungen in den Zielmärkten präsentieren. Die Landesregierung flankiert ausgewählte Maßnahmen politisch, um dem nordrhein-westfälischen Mittelstand die richtigen Türen zu öffnen.

Die enge Zusammenarbeit mit unseren Gesellschaftern in Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und der NRW.Bank sowie weiteren Außenwirtschaftsintermediären in Verbänden, Wirtschaftsfördergesellschaften, Landesinitiativen und Clusterorganisationen bei Vorbereitung und Umsetzung der Projekte hat sich bewährt. Das Engagement der Wirtschaft und die Unterstützung des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen bilden ein ideales Umfeld, in dem wir auch 2008 unsere Projekte zur Förderung der Außenwirtschaftstätigkeit der nordrhein-westfälischen Wirtschaft umsetzen werden.



Almut Schmitz
Geschäftsführerin
NRW.International GmbH

Internationalisierung zahlt sich aus

Die Bedeutung der außenwirtschaftlichen Aktivitäten für den deutschen Mittelstand

Von Ljuba Haunschild, Institut für Mittelstandsforschung Bonn

Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn hat im April 2007 eine in Kooperation mit dem Volkswirtschaftlichen Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen (ifh) im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) durchgeführte Studie zu den Auslandsaktivitäten mittelständischer Unternehmen vorgelegt. Ziel der Studie war es, den Anteil und die Bedeutung der mittelständischen Unternehmen am deutschen Export und Import von Gütern und Dienstleistungen anhand der Entwicklung in den fünf Jahren zwischen 2003 und 2007 zu ermitteln. An der Befragung beteiligten sich mehr als 500 mittelständische Unternehmen. Zusätzlich wurden 94 Expertenmeinungen eingeholt. Der vorliegende Beitrag fasst die Ergebnisse zusammen.

Exportorientierung im Mittelstand gewachsen

In Deutschland exportieren gut zwölf Prozent aller Unternehmen. 98 Prozent der rund 350.000 deutschen Exporteure sind mittelständische Unternehmen. Die Zahl der Exportunternehmen – insbesondere der kleinen Unternehmen, die erstmals auf ausländischen Märkten aktiv wurden – ist dabei in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Der Mittelstand ist somit nicht nur das Rückgrat der deutschen Wirtschaft, sondern auch eine wichtige Stütze der deutschen Exportwirtschaft.

Auch hinsichtlich der Exportumsätze waren bei den kleinen Unternehmen überdurchschnittlich hohe Zuwächse zu verzeichnen. Damit hat sich in den vergangenen Jahren die internationale Ausrichtung auch der KMU deutlich verstärkt. Hierbei ist die Erschließung neuer sowie die Sicherung bestehender Märkte das Hauptmotiv für die Internationalisierung. Hauptexportregion der mittelständischen Unternehmen bilden die Mitgliedstaaten der alten EU-15. Daneben gewinnen die Märkte der neuen EU-Mitgliedstaaten zunehmend an Bedeutung.

Mittelstand nutzt Exporte als Internationalisierungsstrategie und bleibt standorttreu

Jedes zehnte Unternehmen in Deutschland ist in internationale Kooperationen eingebunden. Ausschlaggebend für die Realisierung dieser Auslandsengagements ist weniger die Unternehmensgröße als vielmehr die Exporttätigkeit. Exportierende Unternehmen aller Größenklassen nutzen häufiger auch weitere Internationalisierungsformen, was belegt, dass Exportaktivitäten den Einstieg in die Internationalisierung bilden. Während die Verlagerung von Betriebsstätten ins Ausland vornehmlich eine Internationalisierungsstrategie der Großunternehmen ist, stellt dies i. d. R. für den Mittelstand keine Option dar. Kleine und mittlere Unternehmen zeichnen sich vielmehr durch eine hohe Standorttreue aus.

Auslandsaktivitäten haben positive Wirkung auf Inlandsbeschäftigung und Umsatzentwicklung

Im Zeitraum von 2003 bis 2006 hat sich die Zahl der inländischen Beschäftigten in exportierenden Unternehmen mit einem Plus von zwei Prozent deutlich besser entwickelt als in Unternehmen, die nur auf dem Inlandsmarkt aktiv waren (minus 3,5 Prozent). Bei den Unternehmen mit Auslandsbetrieben nahm die inländische Beschäftigung mit plus drei Prozent noch stärker zu als bei rein exportorientierten Unternehmen. Dies belegt, dass international agierende Unternehmen positive Beschäftigungsimpulse auch an ihren inländischen Standorten schaffen.

Auch die Umsatzentwicklung ist bei Nicht-Exporteuren deutlich schlechter als bei den Exporteuren: Während Exporteure ihre Umsätze im Zeitraum 2003 bis 2005 um 12,5 Prozent gesteigert haben, betrug der Zuwachs bei den Nicht-Exporteuren nur 4,7 Prozent.



Weiteres Potenzial zur Internationalisierung des Mittelstands vorhanden

Jedes fünfte deutsche Unternehmen verfügt nach Expertenmeinung über international wettbewerbsfähige Produkte oder Dienstleistungen. Weiteres, bislang unausgeschöpftes Potenzial für Auslandsgeschäfte ist somit vorhanden. Insbesondere in Hightechbranchen wie etwa der Umwelt- und Medizintechnik oder der Biotechnologie sowie den Informations- und Kommunikationstechnologien könnte der Anteil der auslandsaktiven Unternehmen in Zukunft noch deutlich ansteigen. Aber auch im Dienstleistungssektor und dem (Spezial-)Maschinenbau, der Bau- sowie der Lebens- und Nahrungsmittelbranche schöpfen die Unternehmen Absatzchancen noch nicht vollständig aus.

Kammern sind erste Anlaufstelle bei Internationalisierung

Die jeweiligen Kammervertretungen werden von den Unternehmen als erste Anlauf- und Informationsstelle zum Thema Auslandsgeschäft wahrgenommen. Fast drei von vier Firmen wissen, dass sie von der IHK Hilfestellung bei ihrer Internationalisierung erhalten können (71,1 Prozent). Mit einem Bekanntheitsgrad von 22,7 Prozent sind – bei einem Handwerksanteil von 14,5 Prozent – die Handwerkskammern ebenfalls weit über die Klientel hinaus bekannt. Die Nutzung der Kammerangebote ist mit 11,3 Prozent (IHKs) und mit 12,7 Prozent (HWKs) aller Unternehmen, welche die Institution kennen, überdurchschnittlich hoch. Dies gilt auch für die AHKs.

Förderinstrumente: Passgenaue Lösungen für die Wirtschaft sind gefragt

Wichtige Hilfestellungen bei der Internationalisierung bieten die Institutionen und Programme der Außenwirtschaftsförderung. Diese müssen den Befragungsergebnissen und den Expertenmeinungen zufolge noch gezielter auf die Bedürfnisse – insbesondere der kleinen und mittleren Unternehmen – zugeschnitten werden.

Nach Expertenmeinung werden die aktuellen Förderangebote in der Regel positiv bewertet. Auffällig ist jedoch, dass sie die Einzelmaßnahmen besser beurteilen als das Gesamtsystem, was entweder auf eine verbesserungsbedürftige Verzahnung der Einzelmaßnahmen oder auf fehlende Instrumente hindeutet. Die große Mehrheit der wirtschaftsnahen Experten sieht Verbesserungsmöglichkeiten für die Unterstützung der Auslandsaktivitäten von kleinen und mittleren Unternehmen. Vordringlicher Bedarf wird in einer besseren Förderung und einer Erhöhung der Transparenz und Konsistenz des Fördersystems gesehen. Auch Maßnahmen, die zu einer besseren Information und Qualifikation der kleinen und mittleren Unternehmen führen, werden als wichtig erachtet.

Das mit Abstand bekannteste Instrument im Bereich der Außenwirtschaftsförderung ist die so genannte Hermes-Bürgschaft. 35,6 Prozent der Unternehmen sind die Ausführungsgewährleistungen des Bundes ein Begriff. Es wird jedoch deutlich, dass lediglich 1,2 Prozent dieser Unternehmen bereits die Gewährleistungen in Anspruch genommen haben. Dies gilt jedoch nicht für die Gruppe der Großunternehmen. 80,9 Prozent der Großunternehmen kennen die Hermes-Deckungen und 42,3 Prozent dieser Unternehmen haben bereits Ausfuhren darüber abgesichert. Andererseits gibt es Instrumente wie Informationsveranstaltungen oder Auslandsmesseförderung, die verhältnismäßig wenig Unternehmen kennen, von diesen aber relativ häufig bereits genutzt wurden. Insofern sind diese Instrumente – absolut betrachtet – die am häufigsten genutzten Förderangebote.

Weitere Informationen erhalten Sie beim:

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstraße 20
D-53111 Bonn
Tel.: +49 228 72 99 7-0
Fax: +49 228 72 99 7-34
E-Mail: post@ifm-bonn.org
www.ifm-bonn.org

Von Nordrhein-Westfalen in die Welt – Handelsbilanz 2007

Gesamtbilanz und Handelspartner

Für die Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen war 2007 ein Jahr mit deutlich positiver Entwicklung. Mit einem Wachstum von 2,6 Prozent ist die Wirtschaftsleistung des bevölkerungsreichsten Bundeslands sogar leicht stärker gestiegen als die Gesamtdeutschlands. Die Arbeitslosenquote erreichte mit neun Prozent im Jahresdurchschnitt einen neuen Tiefstand. Insgesamt konnte Nordrhein-Westfalen also zum wirtschaftlichen Aufschwung in Deutschland beitragen.

Zu den Treibern der Konjunktur zählten neben Investitionen der Unternehmen in Ausrüstung und Infrastruktur vor allem der Außenhandel. Sowohl Ex- als auch Importe zeigten sich gegenüber dem im Jahresverlauf durch die Finanzkrise in den USA, Dollarschwäche und steigenden Rohstoffpreisen eingetrübten weltwirtschaftlichen Umfeld gut behauptet. Insgesamt belief sich das Handelsvolumen Nordrhein-Westfalens auf knapp 354,8 Mrd. Euro, ein Plus von 7,5 Prozent gegenüber 2006. Dieser Wert entspricht einem Anteil von 20,3 Prozent am Gesamthandel der Bundesrepublik Deutschland, der ein Volumen von 1.745,2 Mrd. Euro hatte. Im Fünfjahresvergleich kann die nordrhein-westfälische

Wirtschaft im Außenhandel sogar auf einen Anstieg von 47 Prozent zurückblicken. Insgesamt bleibt die Handelsbilanz leicht negativ. Der Wert der Importe überstieg den der Exporte um 6,8 Mrd. Euro. Im Vergleich zu 2006, in dem die Differenz sogar 10,2 Mrd. Euro betrug, ist hier eine deutlich positive Veränderung festzustellen.

Die Exportquote am Bruttoinlandprodukt des Bundeslandes lag im Berichtsjahr bei 33 Prozent, die Importe hatten einen Anteil von 34 Prozent. Beide Werte sind zu 2006 fast unverändert. Im Vergleich zum Rekordjahr 2006, in dem Ausfuhren ein Plus von 10,2 Prozent und Einfuhren sogar einen Zuwachs von 13,2 Prozent verzeichneten, hat sich die Wachstumsgeschwindigkeit des Handelsvolumens normalisiert. Die Exporte sind um 9,1 Prozent, die Importe um 6,5 Prozent angestiegen. Damit lag der Zuwachs der vom Ausland nachgefragten Wirtschaftsgüter erstmals seit 2004 wieder vor dem der gelieferten Waren. Diese Zahlen zeigen: Nicht nur als Investitions- und Absatzmarkt ist Nordrhein-Westfalen gefragt. Es sind Produkte und Dienstleistungen „Made in NRW“, die in Europa und der Welt ihre Abnehmer finden.

Entwicklung des Außenhandels Nordrhein-Westfalens

Zeitraum	Export ¹			Import ²		
	Mio. EUR	Anteil ³ in %	Veränderung ⁴ in %	Mio. EUR	Anteil ³ in %	Veränderung ⁴ in %
2003	120 697,8	18,2	+0,9	129 646,3	24,1	+5,9
2004	133 885,5	18,3	+10,9	138 389,0	23,9	+6,7
2005	144 811,2	18,4	+8,2	150 085,7	23,8	+8,5
2006	159 576,8	17,9	+10,2	169 822,3	23,0	+13,2
2007	174 051,5	18,0	+9,1	180 803,2	23,3	+6,5

- 1 Spezialhandel
- 2 Generalhandel
- 3 Anteil NRW an der Bundesrepublik Deutschland
- 4 Veränderung zum Vorjahreszeitraum

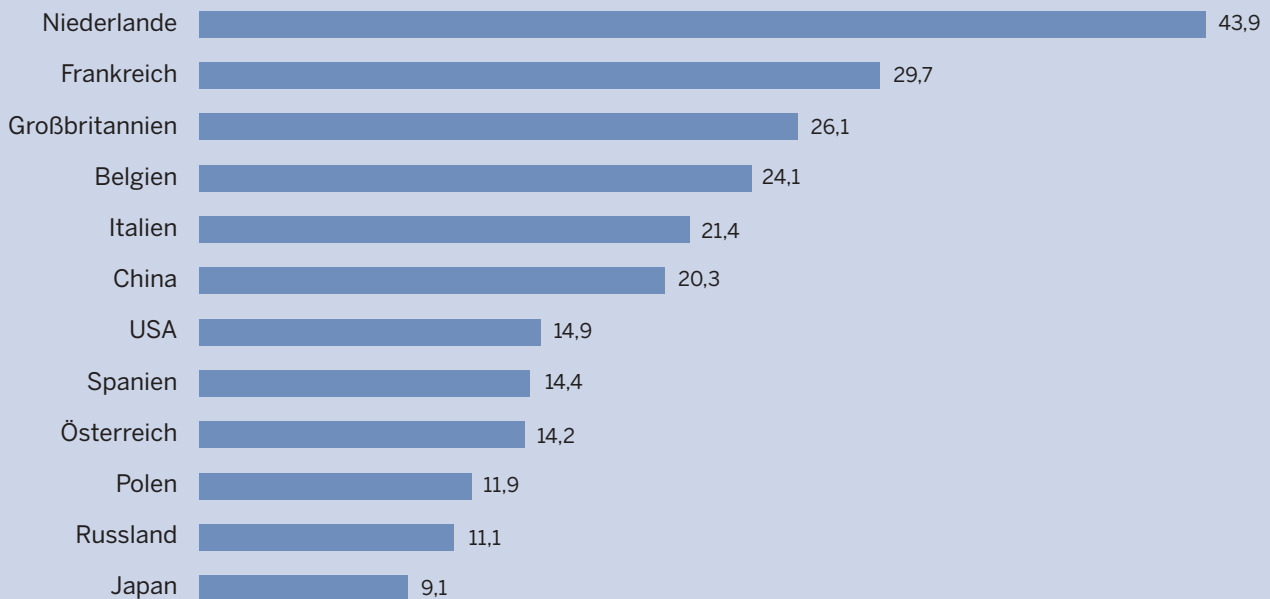
Quelle: Informationssystem Außenhandel, Mai 2008
© LDS NRW

Die Niederlande waren 2007 mit einem Volumen von 43,9 Mrd. Euro erneut mit deutlichem Abstand Handelspartner Nummer eins Nordrhein-Westfalens. Im Vergleich zum Vorjahr, in dem der Handel mit dem Nachbarland einem Umfang von 40,7 Mrd. Euro hatte, hat das Volumen noch einmal um knapp acht Prozent zugelegt. Europa nimmt mit einem Anteil von mehr als 75 Prozent im Handel mit Nordrhein-Westfalen eine herausragende Rolle ein. Acht der zwölf wichtigsten Handelspartner sind Staaten der EU. Allein der Waren- und Dienstleistungsverkehr mit diesen Ländern macht mehr als die Hälfte des Gesamthandels

des Bundeslandes aus. China folgt mit 20,3 Mrd. Euro und einem Anteil von 5,7 Prozent als führender außereuropäischer Handelspartner auf Platz sechs des Gesamthandels. Auch in diesem Fall übersteigt der Wert der Importe den der Exporte sogar um mehr als das Doppelte, was in erster Linie auf die weiterhin wachsende Bedeutung der Volksrepublik als Lieferant für Konsumartikel zurückzuführen ist. Die USA mit knapp 15 Mrd. Euro folgt auf Platz sieben. Die Russische Föderation und Japan komplettieren mit 11,1 Mrd. Euro beziehungsweise 9,1 Mrd. Euro die Reihe der wichtigsten Handelspartner.

354,8 Milliarden Euro Handelsvolumen

Die wichtigsten Handelspartner Nordrhein-Westfalens 2007 (in Mrd. EUR)



Quelle: LDS NRW, Mai 2008

© NRW.INVEST



Exportentwicklung und Hauptausfuhrgüter

Ob durch internationale Großkonzerne oder durch „Hidden Champions“ als mittelständische Weltmarktführer: Nordrhein-Westfalen bleibt mit einem Volumen von mehr als 174 Mrd. Euro und einem Anteil von gut 18 Prozent an der Gesamtausfuhr der führende Exportstandort Deutschlands. Damit konnte das Volumen der aus Nordrhein-Westfalen ausgeführten Waren im Vergleich zum Vorjahr um 9,1 Prozent gesteigert werden. Als eigenständiger Staat würde das Bundesland damit weiter unter den führenden 20 Exportnationen liegen.

Die weltweite Nachfrage nach Waren aus Nordrhein-Westfalen fokussiert sich weiterhin stark auf innovative Technologien. Auf den Plätzen eins bis drei rangieren chemische Erzeugnisse, Maschinen sowie Eisen, Stahl, NE-Metalle und -erzeugnisse, die wie im vergangenen Jahr zusammen mehr als 45 Prozent der Exportgüter ausmachen. Darüber hinaus gehen von Bereichen mit stark mittelständischer Struktur, wie Zulieferer für Industrie und Kraftfahrzeuge oder Zukunftsbranchen wie erneuerbare Energien und Umwelttechnik, viele Innovationsleistungen aus, die wichtige Impulse für das Exportgeschäft geben.

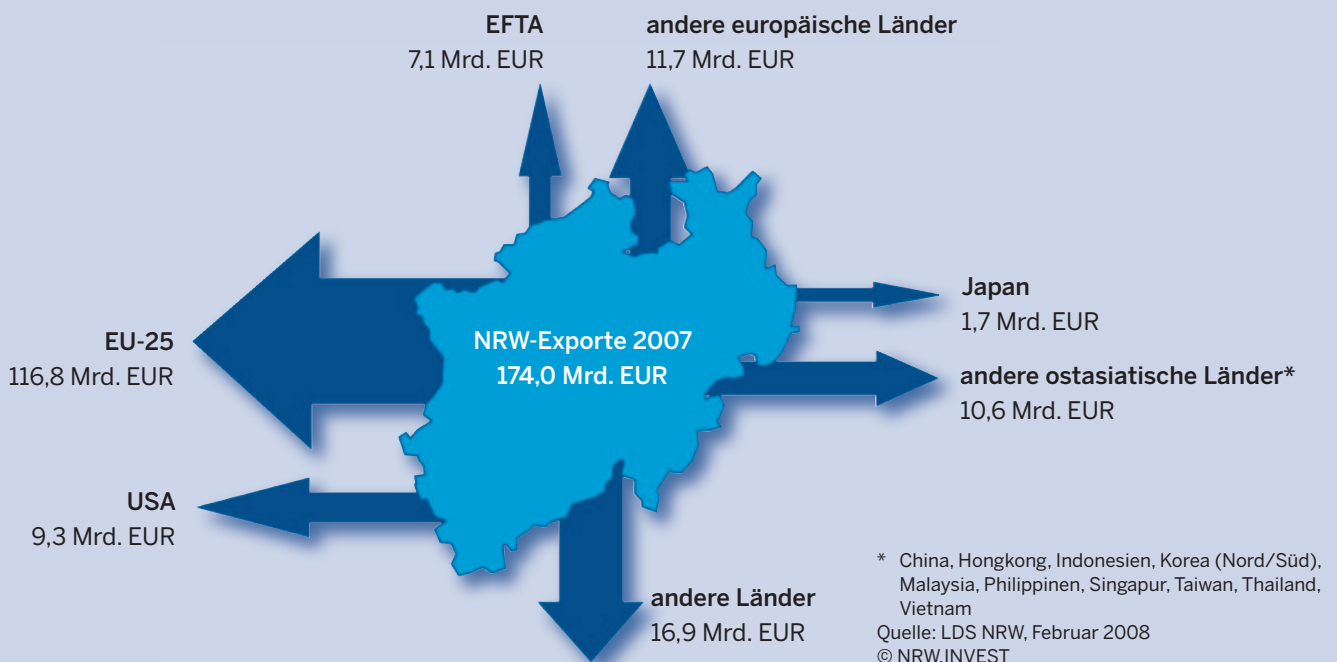
Europa nimmt unter den Absatzmärkten nordrhein-westfälischer Unternehmen mit knapp 78 Prozent Platz eins ein. Im Gegensatz zu 2006 fiel die Handelsbilanz der nord-

rhein-westfälischen Wirtschaft mit den Ländern Europas in diesem Jahr wieder positiv aus. Die Exporte legten um 10,8 Prozent zu, wodurch aus dem Handelsdefizit vom Vorjahr in Höhe von mehr als drei Mrd. Euro ein Überschuss von gut 300 Mio. Euro geworden ist.

Konstant stieg der Außenhandel mit den Wachstumsmärkten in Asien. 2007 wurde mit circa 20 Mrd. Euro und einem Plus von gut sechs Prozent ein neuer Höchststand erreicht. Allein nach Indien wurden 11,5 Prozent mehr Waren geliefert und nach China immerhin noch 6,3 Prozent. Unter den so genannten BRIC-Staaten haben diese beiden Länder trotz deutlicher Pluspunkte noch die geringsten Zuwächse. In die Russische Föderation werden von Nordrhein-Westfalen aus inzwischen Güter im Wert von 5,4 Mrd. Euro geliefert und damit 17,1 Prozent mehr als im Jahr 2006. Brasilien bekam sogar 23,3 Prozent mehr Waren aus dem Bundesland in einem Gesamtwert von 1,4 Mrd. Euro. Die im globalen Kontext zunehmende Rolle Mittel- und Südamerikas spiegelt sich auch bei den Zuwächsen im Handel wider. Um 13,7 Prozent sind die Ausfuhren 2007 auf jetzt knapp unter 4 Mrd. Euro angestiegen. Rückläufig dagegen – um 4,1 Prozent – ist der Export in die USA, wobei mit 9,3 Mrd. Euro immer noch ein deutlicher Überschuss gegenüber den Importen zu verzeichnen ist.

Deutschlands Exportland Nummer eins

Überblick Handelsbilanz – Exportentwicklung und Hauptausfuhrgüter



Anteil der Hauptausfuhrgüter am Export* Nordrhein-Westfalens

Hauptausfuhrgüter	2007		2006		2005		2004		2003	
	Mio. EUR	Anteil %	Mio. EUR	Anteil %	Mio. EUR	Anteil %	Mio. EUR	Anteil %	Mio. EUR	Anteil %
Chemische Erzeugnisse	28 278,6	16,2	26 935,2	16,9	24 994,7	17,3	22 624,1	16,9	20 507,6	17,0
Maschinen	26 871,2	15,4	25 045,0	15,7	21 824,6	15,1	19 849,1	14,8	18 055,1	15,0
Eisen- und Stahlerzeugnisse, NE-Metalle und -erzeugnisse	25 246,2	14,5	22 657,0	14,2	18 650,8	12,9	16 041,9	12,0	12 734,1	10,6
Kraftwagen und Kraftwagen-teile	20 360,9	11,7	18 705,2	11,7	20 538,0	14,2	18 631,6	13,9	17 554,7	14,5
Sonstige Waren	11 247,6	6,5	5 988,4	3,8	4 870,9	3,4	5 021,2	3,8	3 972,8	3,3
Metallerzeugnisse	9 827,4	5,6	9 353,1	5,9	8 114,7	5,6	7 497,5	5,6	6 851,9	5,7
Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung u.ä.	7 779,2	4,5	7 071,2	4,4	6 254,4	4,3	6 087,3	4,5	5 709,6	4,7
Erzeugnisse des Ernährungs-gewerbes	6 503,1	3,7	6 245,5	3,9	5 789,5	4,0	5 258,9	3,9	4 798,0	4,0
Gummi- und Kunststoffwaren	5 875,0	3,4	5 843,4	3,7	5 304,3	3,7	5 142,8	3,8	4 755,3	3,9
Nachrichtentechnik, Rundfunk- und Fernsehgeräte sowie elektronische Bauelemente	5 827,0	3,3	5 959,6	3,7	6 208,3	4,3	6 010,4	4,5	6 166,2	5,1

* Spezialhandel – Hauptausfuhrgüter nach dem Güterverzeichnis für die Produktionsstatistiken (Stand: 01.01.1995)

Quelle: Informationssystem Außenhandel, Mai 2008

© LDS NRW



Importentwicklung und Haupteinfuhrgüter

Die Lage und wirtschaftliche Bedeutung Nordrhein-Westfalens innerhalb Europas und Deutschlands machen das Bundesland zu einem gefragten Standort für Investitionen und Handel mit ausländischen Partnern. In einem Radius von 500 Kilometern um die Landeshauptstadt Düsseldorf leben 150 Millionen Menschen. Etwa ein Drittel aller Verbraucher und 45 Prozent der Kaufkraft der EU konzentrieren sich in diesem Raum.

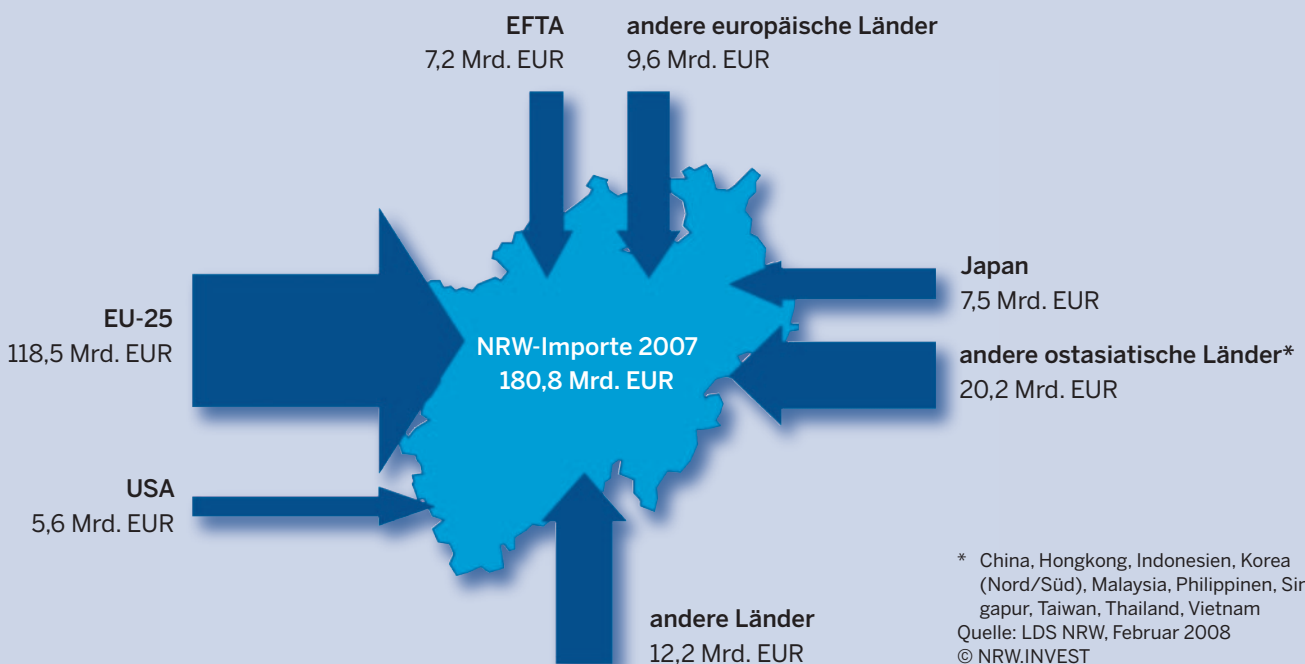
Mit einem Bruttoinlandsprodukt von 529,8 Mrd. Euro liegt Nordrhein-Westfalen deutlich vor den anderen Bundesländern auf Platz eins. Innerhalb der Bundesrepublik bündelt Nordrhein-Westfalen ein Viertel der Kaufkraft der Konsumenten. Die gleichzeitig hohe Dichte an Industrie, Handel und Dienstleistungen – 26 der 50 umsatzstärksten deutschen Unternehmen haben hier ihren Sitz – macht die Region zum größten Absatz- und Beschaffungsmarkt Europas.

Durch die hervorragend ausgebaute Infrastruktur – darunter zahlreiche Transitverbindungen auf Straßen, Flughäfen, Schifffahrtswegen und Schienen, vier Messeplätze mit 60 internationalen Leitmesse sowie 59 Universitäten und Fachhochschulen – können über das Land eingeführte Waren und Dienstleistungen optimal vertrieben oder gegebenenfalls weiterentwickelt werden. Dafür spricht, dass knapp 10.000 ausländische Unternehmen von Nordrhein-Westfalen aus ihre Deutschland- und Europageschäfte abwickeln.

Vor diesem Hintergrund wird auch der beeindruckende Zuwachs deutlich, den die Importe nach Nordrhein-Westfalen nach dem Rekordjahr 2006 auch 2007 wieder hatten. Insgesamt ist das Volumen der Einfuhren um elf Mrd. Euro beziehungsweise 6,5 Prozent auf eine Gesamtsumme von 180,8 Mrd. Euro angestiegen, das entspricht einem Anteil von 23,3 Prozent am deutschen Gesamtimport. Damit

Einer der größten Regionalmärkte in Europa

Überblick Handelsbilanz – Importentwicklung und Haupteinfuhrgüter



lagen sie um 6,8 Mrd. Euro über den Exporten. Knapp drei Viertel der Importe kamen aus Europa. Hier nehmen die Niederlande mit 26,6 Mrd. Euro deutlich vor allen anderen Handelspartnern den ersten Rang ein. Frankreich folgt mit 14,1 Mrd. Euro auf Platz zwei, knapp dahinter Großbritannien mit 14,0 Mrd. Euro. Wichtigster außereuropäischer Lieferant ist die Volksrepublik China mit 13,8 Mrd. Euro, was einem Zuwachs von neun Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die besondere Dynamik und globale Bedeutung der asiatischen Märkte als Produktionsstand-

orte für Konsumgüter oder IT-Lösungen wird in der Handelsbilanz deutlich. So importiert Japan mehr als viermal so viele Waren nach Nordrhein-Westfalen als im Gegenzug geliefert werden. Bei den anderen ostasiatischen Märkten, darunter China, Indonesien, Korea, Malaysia, Philippinen, Singapur, Taiwan, Thailand und Vietnam, beträgt das Verhältnis von Im- und Exporten immerhin noch zwei zu eins. Positiv fällt die Handelsbilanz dagegen mit den USA und anderen europäischen Ländern jenseits der EU aus.

Anteil der Haupteinfuhrgüter am Import* Nordrhein-Westfalens

Haupteinfuhrgüter	2007		2006		2005		2004		2003	
	Mio. EUR	Anteil %	Mio. EUR	Anteil %	Mio. EUR	Anteil %	Mio. EUR	Anteil %	Mio. EUR	Anteil %
Eisen- und Stahlerzeugnisse, NE-Metalle und -erzeugnisse	25 978,8	14,4	22 143,5	13,0	16 253,1	10,8	13 860,1	10,0	10 983,1	8,5
Chemische Erzeugnisse	17 982,8	9,9	16 781,3	9,9	14 637,7	9,8	13 434,6	9,7	12 210,6	9,4
Sonstige Waren	16 263,9	9,0	7 062,4	4,2	5 444,7	3,6	6 556,5	4,7	5 089,9	3,9
Kraftwagen und Kraftwagen-teile	16 139,7	8,9	15 826,6	9,3	14 081,1	9,4	12 923,6	9,3	12 246,3	9,4
Erdöl und Erdgas	15 302,9	8,5	17 393,8	10,2	15 529,6	10,3	10 903,2	7,9	11 032,0	8,5
Maschinen	10 509,6	5,8	10 178,8	6,0	8 939,8	6,0	8 249,1	6,0	7 537,7	5,8
Erzeugnisse des Ernährungsge-werbes	9 422,5	5,2	9 173,8	5,4	8 340,8	5,6	8 476,1	6,1	8 228,9	6,3
Nachrichtentechnik, Rundfunk- und Fernsehgeräte sowie elek-tronische Bauelemente	9 399,0	5,2	10 798,4	6,4	9 676,5	6,4	9 717,6	7,0	9 426,6	7,3
Geräte der Elektrizitätserzeu-gung und -verteilung u. ä.	6 188,9	3,4	6 047,0	3,6	5 649,0	3,8	5 214,7	3,8	4 939,6	3,8
Bekleidung	5 431,3	3,0	5 246,1	3,1	5 255,5	3,5	5 203,3	3,8	5 381,9	4,2

* Generalhandel – Haupteinfuhrgüter nach dem Güterverzeichnis für die Produktionsstatistiken (Stand: 01.01.1995)

Quelle: Informationssystem Außenhandel, Mai 2008

© LDS NRW

Aktive Unterstützung bei Auslandsgeschäften

Die Industrie- und Handelskammern: Starke Partner für die Außenwirtschaft

Im Zuge der Globalisierung wächst der weltweite Handel etwa doppelt so schnell wie die Weltproduktion. Unternehmen, gerade auch kleine und mittlere Firmen, haben hieran einen bedeutenden Anteil. Angesichts enger Marktnischen und häufig gesättigter Nachfrage haben mittelständische Unternehmen oft auch keine andere Wahl, als den Erfolg auf Auslandsmärkten zu suchen – zunächst meist auf den europäischen Nachbarmärkten, mit zunehmender Erfahrung dann mehr und mehr auch im außereuropäischen Ausland.

Der Auf- und Ausbau des internationalen Geschäfts heißt Wachstumschancen auf ausländischen Märkten wahrnehmen. Bereits heute sind über 70.000 Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen im internationalen Geschäft tätig. Diese Zahl wird in den nächsten Jahren weiter ansteigen, denn auch in Zukunft werden noch mehr kleine und mittlere Unternehmen den Weg zu ausländischen Kunden und Lieferanten suchen. Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen bieten mit ihren Geschäftsbereichen „International“ die dafür benötigte Kompetenz und aktive Betreuung. Das umfangreiche IHK-Angebot reicht von der individuellen Beratung, etwa bei der Dokumentenabwicklung, über die Vermittlung von Handelspartnern im Ausland bis zur Intensivbetreuung vor Ort mit Hilfe von IHK-Firmenpools.



Die 16 nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern bieten Service in einem weltweiten Netzwerk an, das deutschen Unternehmen den Markteintritt im Ausland erleichtert und auch bereits etablierte Unternehmen mit Rat und Tat unterstützt. Das Ziel aller Aktivitäten ist dabei klar definiert: Die IHKs wollen die Position Deutschlands als eine der führenden Wirtschaftsnationen ausbauen und insbesondere der mittelständischen Wirtschaft helfen, sich erfolgreich dem internationalen Wettbewerb zu stellen. Auf Basis dieser gemeinsamen Zielsetzung und Strategie gehören die IHKs in Nordrhein-Westfalen zu den Gesellschaftern und engen Kooperationspartnern der NRW.International GmbH.

Eine wichtige Aufgabe der Industrie- und Handelskammern ist es, über alle bedeutenden Märkte der Welt zu informieren und zu beraten. Wenn ein Unternehmen auf einem bestimmten Auslandsmarkt Fuß fassen und sich behaupten möchte, bedarf es hierfür sehr fundierter Kenntnisse. Um dieser Anforderung gerecht zu werden, haben sich die IHKs in Nordrhein-Westfalen ihre Schwerpunktkompetenzen für einzelne Länder und Regionen aufgeteilt – jede IHK des Bundeslandes kann somit vertieftes und spezifisches Know-how sowie entsprechende Aktivitäten in ihren jeweiligen Länderschwerpunkten bieten. Unter www.ihk-nrw.de/laenderschwerpunkte.html finden Sie eine genaue Übersicht über die jeweilige Zuständigkeit und die entsprechenden Ansprechpartner.



Darüber hinaus bieten die nordrhein-westfälischen IHKs für ihre Mitgliedsfirmen eine Fülle von Serviceleistungen, darunter Expertengespräche und Einzelberatungen zur Verbesserung der Informationsbeschaffung und -auswertung, Außenwirtschafts- und zollrechtliche Beratungen, Recherchen zu Marktinformationen, Vermittlung von Kontakten und Kooperationspartnern zur Erleichterung des Markteinstiegs zum Beispiel über die IHK-Firmenpools oder Firmenkontakttreffen, Informationen über mögliche Fördermittel oder Klärung von Rechtsfragen wie Vertragsrecht, Streitschlichtung und Lieferbedingungen. Die Bilanz dieser Leistungen kann sich sehen lassen. Im Jahr 2007 führen die Expertinnen und Experten in den Kammern etwa 123.000 schriftliche oder mündliche Beratungen und knapp 1.000 Firmenbesuche zu Außenwirtschaftsthemen durch. Mehr als 377.000 Dokumentenbearbeitungen wie Ursprungszertifikate oder Carnets A.T.A. werden dabei abgewickelt. 327 Veranstaltungen mit mehr als 7.500 Teilnehmern wurden von den IHKs in Zusammenarbeit mit Partnern wie den Außenhandelskammern (AHKs) zum Thema Außenwirtschaft umgesetzt. Darunter fallen natürlich auch Markterschließungsmaßnahmen in internationalen Zielmärkten, wie etwa Unternehmerreisen, Kontaktbörsen oder Firmenbesuche.

Um für das Engagement auf neuen Märkten ebenso wie für bestehende Geschäftsbeziehungen tragfähige Entscheidungen fällen zu können, werden belastbare Informationen benötigt. So stellen die IHKs des Landes laufend aktuelle Daten aus aller Welt zu Markt- und Konjunkturlage, Geschäftspraxis, rechtlichen Regelungen, Zolltarifen oder Adressen von Unternehmen, Behörden, Institutionen im In- und Ausland zusammen. Diese für das internationale Geschäft substantziellen Informationen erreichen die Unternehmen in monatlichen kostenlosen Rundschreiben an 16.500 nordrhein-westfälische Firmen, durch das Internetangebot der 16 IHKs und über Länderworkshops oder Veranstaltungen zu Spezialthemen. Für die gezielte Multiplikation dieser Daten wird das Außenwirtschaftsportal www.nrw-international.de genutzt. Im e-trade-center (www.e-trade-center.com) bündeln die Kammern und weitere Institutionen Geschäftskontakte mit weltweiten Firmendaten und Angebotsübersichten, um auf direktem Wege geeignete Partner und Abnehmer zu finden.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.ihk-nrw.de/international.html



Weltweit ans Werk

Handwerk international öffnet Marktchancen für das nordrhein-westfälische Handwerk im Ausland

„Handwerk international“ ist die Dachmarke und das Netzwerk der Außenwirtschaftsberater der Handwerkskammern in Nordrhein-Westfalen, des Fachverbands des Tischlerhandwerks NRW, der Bildungszentren des Baugewerbes e.V. (BZB), der Baugewerblichen Verbände und der Kreishandwerkerschaft Borken. Leitstelle des Netzwerkes ist die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH). Vertreten durch den Westdeutschen Handwerkskammertag (WHKT) sind die Handwerkskammern gleichzeitig zu einem Drittel Träger der NRW.International.

Wesentlicher Bestandteil von Handwerk international sind die Außenwirtschaftsprojekte STEPs und INTER-NED, das Kompetenznetzwerk Niederlande/NRW. Beide Projekte werden vom Land Nordrhein-Westfalen und der Europäischen Union gefördert.

Handwerksunternehmen in Nordrhein-Westfalen werden mit vielfältigen Leistungen beim Start und bei der Ausweitung ihres Auslandsengagements unterstützt. Denn jenseits der Grenzen liegen auch für das Handwerk Marktchancen. Bislang sind erst rund sieben Prozent der Handwerksbetriebe im Ausland tätig. Was sind die Gründe dafür? Zum Beispiel fehlen Handwerksbetrieben oftmals Informationen und Beratung zu geeigneten Auslandsmärkten. Genau hier setzen Handwerk international und die Außenwirtschaftsprojekte an.

INTER-NED – Kompetenznetzwerk Niederlande/NRW

Mit einem zweisprachigen Internet-Informationsportal und einer zentralen Anlaufstelle wird den Unternehmern der Weg über die Grenze zwischen Deutschland und den Niederlanden erleichtert. Gefördert wird INTER-NED durch das EU-Programm INTERREG IIIA der Euregio Rhein-Waal, das Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen sowie durch das Wirtschaftsministerium der Niederlande. 2007 wurden im Rahmen des Projekts durch die zentrale Anlaufstelle 400 Beratungsgespräche und 27 Informationsveranstaltungen durchgeführt. Weitere Beratungen wurden dezentral von Netzwerkpartnern geleistet. Unter www.inter-ned.info finden Sie das Informationsportal des Projektes.



STEPs – Schritt für Schritt ins Auslandsgeschäft

Im Projekt „STEPs“ bieten die LGH und ihre Projektpartner Handwerksbetrieben aus den strukturschwachen Gebieten in Nordrhein-Westfalen (Ziel-2-Fördergebiet) eine intensive Beratung, Begleitung und Qualifizierung in allen Fragen der Außenwirtschaft an. Das Angebot reicht von Länderinformationstagen, Seminaren, Workshops und Gemeinschaftständen auf Messen bis hin zu Markterkundungsreisen. Ziele sind die Erschließung von Auslandsmärkten für das Handwerk sowie die Internationalisierung der Unternehmen. Partner der LGH im Projekt STEPs sind die Handwerkskammern Aachen, Dortmund, Düsseldorf und Münster, die Baugewerblichen Verbände, die Bildungszentren des Baugewerbes und der Fachverband des Tischlerhandwerks NRW. 2007 wurden im Rahmen des ersten und zweiten EU-Förderzeitraums ca. 250 Beratungen erbracht sowie 16 Workshops/Seminare und fünf Unternehmerreisen umgesetzt.

Weitere Informationen zu den Leistungen von „Handwerk international“ in Nordrhein-Westfalen finden Sie unter: www.handwerk-international.net



Ideen international

Beratungs- und Finanzierungsangebote der NRW.BANK für Auslandsaktivitäten von Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen

Als Förderbank des Landes Nordrhein-Westfalen unterstützt die NRW.BANK die Auslandsaktivitäten nordrhein-westfälischer Unternehmen zur Stärkung ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit und zur Sicherung der Beschäftigung in Nordrhein-Westfalen. NRW.BANK.Ausland bietet Finanzierung und Beratung aus einer Hand an.

Die Angebote der NRW.BANK sind Bestandteil der Außenwirtschaftsförderung des Landes Nordrhein-Westfalen. Die NRW.BANK ist Mitgesellschafterin der NRW.International GmbH, die die operative Umsetzung der Außenwirtschaftsförderung des Landes Nordrhein-Westfalen betreibt. Das Beratungszentrum Ausland der NRW.BANK ist seit Anfang 2008 Konsortialpartner der Zenit GmbH im Beratungsnetzwerk „NRW.Europa“. Das Netzwerk ist ein Knotenpunkt des einzigartigen europaweiten „Enterprise Europe Network“ der Europäischen Kommission, das über Strategien, Ziele und Förderprogramme der EU berät und konkrete Umsetzungsmaßnahmen in Nordrhein-Westfalen durchführt.

Das Beratungszentrum Ausland informiert und berät insbesondere über öffentliche Finanzierungshilfen und Förderprogramme der NRW.BANK, des Landes Nordrhein-Westfalen, des Bundes, der Europäischen Union sowie im Zielland der Investition.

Zur Finanzierung von Auslandsaktivitäten stehen zwei eigene Förderprogramme zur Verfügung, die über die Hausbank beantragt werden können: NRW.BANK.Ausland Export und NRW.BANK.Ausland Invest.

Finanzierung

NRW.BANK.Ausland Invest

Der zinsverbilligte Investitionskredit der NRW.BANK dient der Deckung des mittel- bis langfristigen Finanzierungsbedarfs mittelständischer Unternehmen bei geplanten Investitionen im Ausland. Mit dem Förderdarlehen für Auslandsinvestitionen können bis zu 100 Prozent der förderfähigen Ausgaben finanziert werden. Die Laufzeit kann zwischen vier und acht Jahren betragen. Die Darlehensbeträge liegen zwischen 125.000 Euro und max. 5 Mio. Euro. Für Unternehmen, die bereits seit zwei Jahren erfolgreich am Markt tätig sind, besteht zusätzlich die Option einer 50-prozentigen Haftungsfreistellung für die Hausbank.



NRW.BANK.Ausland Export

Die NRW.BANK erleichtert mittelständischen Unternehmen den Zugang zu Exportgarantien, indem sie sich an den Risiken der die Exportgarantien einräumenden Hausbank beteiligt. Bei auftragsbezogenen Exportgarantien, wie z. B. Bietungs-, Anzahlungs-, Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien, können Rückgarantien für die Hausbanken von bis zu 50 Prozent der ausgereichten Garantie gewährt werden. Pro Antragsteller (Unternehmen/Konzern) übernimmt die NRW.BANK einen Risikobetrag von maximal 2,5 Mio. Euro. Durch die Absicherung der Hausbank wird weiterer finanzieller Spielraum für das Unternehmen geschaffen.

Beratung

Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen erhalten eine umfassende Beratung über nationale und EU-Förderprogramme, die zur Finanzierung ihrer Auslandsaktivitäten beitragen können.

Im Fokus der internationalen Fördermittelberatung stehen: nationale Förderprogramme für Investitionen, kofinanziert aus den Europäischen Strukturfonds, Investitionsanreize in den Zielländern sowie Förderprodukte und Programme staatlicher Förderbanken im Ausland.

Das Beratungszentrum Ausland greift hierfür auf ein umfangreiches internationales Kooperationsnetzwerk zurück. Damit können wichtige Kontakte, Ansprechpartner und Informationen über Finanzierungshilfen und Investitionsbedingungen im Zielland der Investition vermittelt werden.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.nrwbank.de/de/existenzgruendungs-und-mittelstandsportal/Ausland/

Weltweit unternommen – Ergebnisse der Außenwirtschaftsförderung im Rahmen von NRW.International 2007

Mitten drin im Marktgeschehen

Ergebnisse des Auslandsmesseprogramms 2007

Rahmenbedingungen des Auslandsmesseprogramms

Die Bedeutung eines internationalen Engagements von KMU in Nordrhein-Westfalen für den wirtschaftlichen Erfolg nimmt immer mehr zu. Wichtige Voraussetzung vor der Expansion ins Ausland ist neben Sammeln und Analysieren von Informationen die Bereitstellung von ausreichenden firmeninternen Ressourcen an Zeit, Personal und natürlich finanziellen Mitteln.

Die Präsentation von Produkten und Dienstleistungen eines Unternehmens und das Knüpfen neuer Geschäftskontakte sind die zentralen Ziele einer Messeteilnahme. In diesem Sinne bietet das Auslandsmesseprogramm, das NRW.International gemeinsam mit seinen Partnern seit 2007 betreut, gerade für KMU einen besonderen „Marktplatz der Möglichkeiten“. NRW.International bietet verschiedene Wege, um Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen auf internationalen Messen im Ausland zu präsentieren. Finanziert werden diese Maßnahmen mit Mitteln des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen:

1. **Firmengemeinschaftsstände** des Landes Nordrhein-Westfalen bieten die Chance, sich mit effizientem Einsatz eigener Mittel in einem professionellen Erscheinungsbild auf ausgewählten Fachmessen im Ausland zu präsentieren. Mindestens zehn Unternehmen müssen sich für diese Maßnahme zusammenfinden, die von Messedurchführungsgesellschaften vorbereitet und umgesetzt werden.
2. **Info-Service-Center** sind die Anlaufstellen des Landes Nordrhein-Westfalen auf Gemeinschaftsständen des Bundes auf Auslandsmessen. Betreut werden diese Info-Service-Center, die ab einer Beteiligung von mindestens fünf nordrhein-westfälischen Firmen eingesetzt werden, von einem Landesinformanten, der den Ausstellern vor Ort als Ansprechpartner zur Verfügung steht.
3. **Die Kleingruppenförderung** richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen, deren Mitarbeiterzahl nicht über 250 und deren Jahresumsatz nicht über 50 Mio. Euro liegt. Solche Firmen können sich in einer Gruppe von mindestens drei und maximal zehn Teilnehmern zusammenschließen, um gemeinsam auf einer Messe ihrer Wahl auszustellen.

Zu den Förderbedingungen siehe: www.elan.nrw.de



Durchgeführte Veranstaltungen						
Messenname	Messeort und -land	von	bis	Messthema	Unternehmen	Art der Beteiligung
Arab Health	Dubai, Vereinigte Arabische Emirate (VAE)	29.01.2007	01.02.2007	Medizintechnik, Gesundheit, Pharmazie, Dentalmedizin, Dentaltechnik	32	ISC
WIN – World of Industry	Istanbul, Türkei	24.02.2007	28.02.2007	Mehrbranchen – Investitionsgütermessen	23	ISC
BIO	Boston, USA	06.05.2007	09.05.2007	Optik, Labortechnik, Biotechnologie, Wissenschaft und Forschung	11	ISC
China Book Fair	Beijing, China	30.08.2007	03.09.2007	Buchhandel und Verlage	9	ISC
Aimex	Sydney, Australien	04.09.2007	07.09.2007	Bergbau, Geodäsie, Geoinformation	6	ISC
Hospimedica Thailand	Bangkok, Thailand	12.09.2007	14.09.2007	Medizintechnik, Gesundheit, Pharmazie	7	ISC
100% Design	London, Großbritannien (UK)	20.09.2007	23.09.2007	Möbel, Design	12	FGS
Exposibram	Belo Horizonte, Brasilien	25.09.2007	28.09.2007	Bergbau	10	FGS
Korean Energy Show	Seoul, Republik Korea	02.10.2007	05.10.2007	Energiewirtschaft (konventionelle und erneuerbare Energien)	10	FGS
China Mining & Coal	Beijing, China	06.11.2007	09.11.2007	Bergbau, Geodäsie, Geoinformation	35	ISC
The Big 5 Show	Dubai, Vereinigte Arabische Emirate (VAE)	25.11.2007	29.11.2007	Bautechnik, Baumaschinen, Innenausbau (Branche 9), kommunale Dienstleistungen (öffentliche Arbeiten), Reinigung, Wassertechnik, Entsorgung	80	ISC
Pollutec Paris	Paris, Frankreich	27.11.2007	30.11.2007	Umwelt	16	FGS
Gesamtsumme:					251	

ISC = Info-Service-Center

FGS = Firmengemeinschaftsstand

Quelle: NRW.International

Erfolgreicher Start – Ergebnisse des Auslandsmesseprogramms 2007

Insgesamt 251 Unternehmen der nordrhein-westfälischen Wirtschaft haben sich an den Veranstaltungen des Messeprogramms 2007 beteiligt. Von den zwölf Messebeteiligungen im Jahresverlauf waren vier Firmengemeinschaftsstände und acht Info-Service-Center. Damit konnten die Ergebnisse des Vorjahres, in dem 258 Firmen an 14 Messen teilnahmen, bestätigt werden. Die Durchschnittszahl beteiligter Unternehmen pro Messe stieg von 18,5 auf 21.

Unter den Messen mit Beteiligung Nordrhein-Westfalens waren „Klassiker“, wie die „100 % Design“ in London mit der vierten Beteiligung in Folge oder die „Pollutec“ in Paris, auf der das Bundesland bereits zum achten Mal mit einem Firmengemeinschaftsstand vertreten war. Es gab aber auch „Newcomer“ wie die „China Book Fair“ oder die „Hospimedica Thailand“.

Herkunft der Unternehmen nach Branchen	
Maschinen/Anlagenbau	24 %
Sonstige Wirtschaftszweige	23 %
Life Science	17 %
Bergbautechnik	14 %
Möbel	6 %
Zukunftsenergien	5 %
Chemie	3 %
Engineering/Beratung	3 %
Umwelt-/Entsorgungstechnik	2 %
Elektrotechnik	1 %
Fahrzeugbau/-zulieferer	1 %
Medien-/Internetwirtschaft	1 %

Quelle: NRW.International

KMU profitieren vom repräsentativen Messeauftritt

Die Möglichkeiten, die das Auslandsmesseprogramm der mittelständischen Wirtschaft des Bundeslandes bietet, werden branchenübergreifend und landesweit von den Betrieben erkannt und genutzt. Allein die überwiegende Besetzung der Stände durch Führungskräfte der Unternehmen macht den hohen Stellenwert deutlich, den die Messepräsenz in den ausländischen Zielmärkten einnimmt. Gut 90 Prozent der teilnehmenden Unternehmen waren und sind bereits vor 2007 im Ausland engagiert, 59 Prozent waren schon einmal auf Auslandsmessen präsent. Die im Export seit Jahren starken Industriezweige der nordrhein-westfälischen Wirtschaft wie Maschinen- und Anlagenbau sowie Bergbautechnik stellen knapp 40 Prozent der Teilnehmer am Auslandsmesseprogramm. Neben den Traditionsbereichen sind es vor allem Wachstumsbranchen wie Zukunftsenergien oder Life Science, die Interesse an Aktivitäten auf internationalen Märkten entwickeln. Dies gilt auch für Anbieter von unternehmensnahen Dienstleistungen.

Herkunft der Unternehmen nach Regierungsbezirken	
Düsseldorf	36 %
Arnsberg	20 %
Köln	17 %
Münster	12 %
Detmold	11 %

Umsatzvolumen der beteiligten Unternehmen	
> 40 Mio. EUR	22 %
20–40 Mio. EUR	13 %
10–20 Mio. EUR	16 %
1–10 Mio. EUR	29 %
keine Angaben	20 %

Anzahl der Mitarbeiter der beteiligten Unternehmen	
über 250	30 %
50–250	36 %
0–40	31 %
keine Angaben	4 %

Zielsicher zum Erfolg

Tendenziell wird deutlich, dass auslandsorientierte Unternehmen ihre internationale Expansion gründlich prüfen und die Programme der NRW.International und ihrer Partner als sinnvollen Bestandteil in ihre Planungen integrieren.

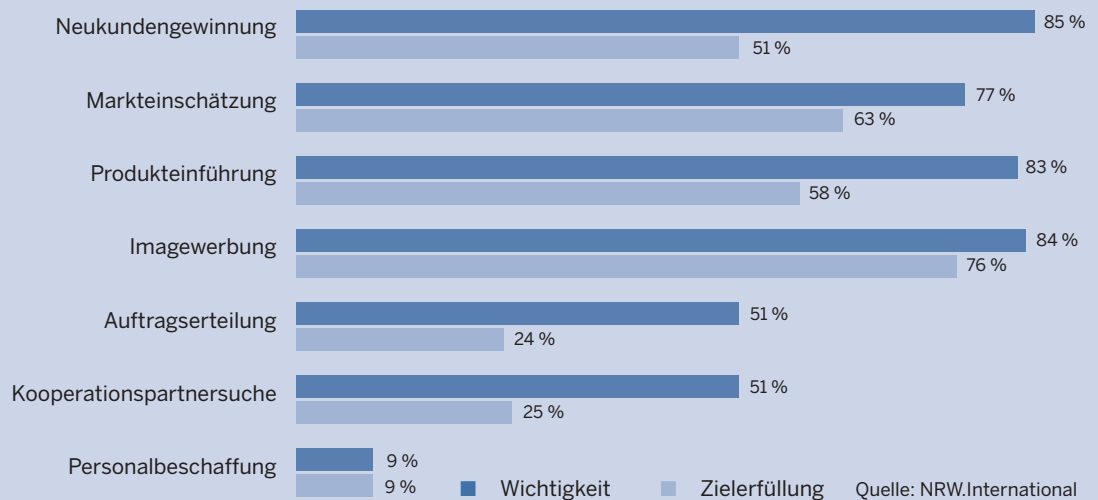
Zwar fiel die Zahl der Gesamtkontakte 2007 mit 5.615 um 17,5 Prozent geringer aus als im Jahr zuvor. Dafür nahm die Zahl der gefundenen Kooperationspartner mit 340 im Vergleich zu 301 deutlich zu. Auch die direkt am Messestand abgeschlossenen Aufträge nahmen zu. 24 Prozent der Teilnehmer konnten hier Geschäfte realisieren im Vergleich zu 20 Prozent im vorherigen Berichtszeitraum. 72 Prozent der Unternehmen bewerteten die Chancen auf Geschäftsabschlüsse nach der Veranstaltung mit gut bis sehr gut.

Deutliche Zufriedenheit mit professionellem Umfeld

83 Prozent der Unternehmen waren 2007 mit Organisation und Service im Rahmen der Messedurchführungen zufrieden. Drei von vier Firmen bewerteten Vorbereitung, Beteiligungsbedingungen und Anmeldeverfahren positiv, 71 Prozent wollen wieder teilnehmen. Damit wurden die Einschätzungen des Vorjahres wieder erreicht. Diese Daten zeigen, dass sich die positive Bewertung der professionellen Planung und Umsetzung des Instruments Auslandsmessen durch die Wirtschaft nach Übergabe der Maßnahmen vom MWME an NRW.International fortgesetzt hat.

Das stärkste Optimierungspotenzial sehen die Firmen in der Bereitstellung von Marktinformationen. 60 Prozent wünschen sich nach 2007 ein verbessertes Angebot. Knapp ein Drittel der Befragten denken, dass die Vernetzung der Messe mit zusätzlichen Fachsymposien oder Kooperationsbörsen im Hinblick auf Themen und Zielgruppen effizienter gestaltet werden kann.

Bedeutung der Unternehmensziele und Zielerfüllungsgrad in Prozent



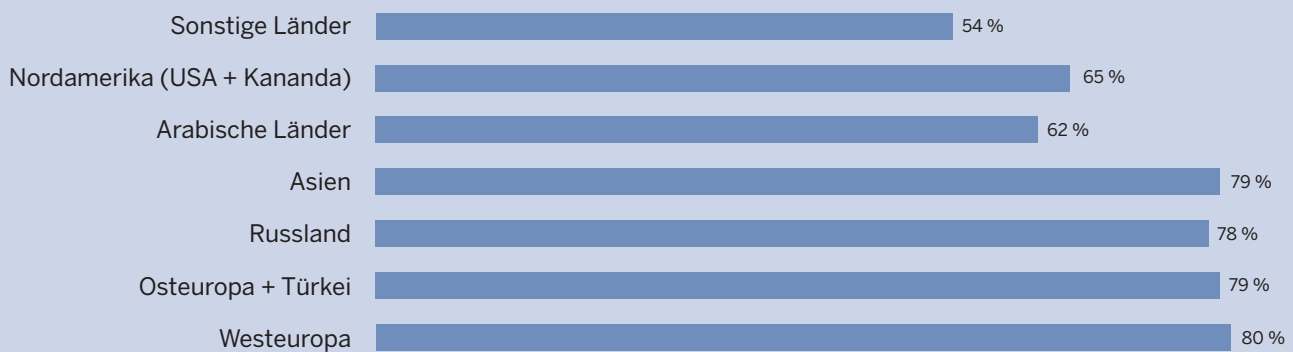
Internationale Wachstumsmärkte im Fokus

Das Interesse der nordrhein-westfälischen Wirtschaft an einer Expansion in internationale Wachstumsmärkte – neben den BRIC-Staaten auch in den arabischen Raum – bleibt ungebrochen und nimmt sogar noch zu. Knapp 80 Prozent der Unternehmen, und damit zwischen sieben und elf Prozent mehr als 2006, identifizieren Russland und Asien als für sie interessante Zielmärkte. Hoch im Kurs stehen auch weiterhin die arabischen Länder.

Grundsätzlich ist der Trend der Unternehmen erkennbar, ihr Auslandsengagement auf bereits vorhandenen Strukturen aufzubauen. Dies wird durch das weiterhin große In-

teresse an den Märkten Westeuropas, in erster Linie der EU, deutlich. 80 Prozent formulieren hier Interessenschwerpunkte, gefolgt von Osteuropa und der Türkei. Es zeigt sich also, dass die im Außenhandel Nordrhein-Westfalens immer noch starken Geschäftsbeziehungen mit EU-Staaten und anderen europäischen Ländern – etwa 75 Prozent der Im- und Exporte – lebhaftes Interesse der mittelständischen Wirtschaft am Auslandsgeschäft nach sich ziehen. Diese Tendenz wird durch NRW.International und seinen Partnern in Politik und Wirtschaft bei der Gestaltung zukünftiger Auslandsmesseprogramme aktiv unterstützt.

Interesse der beteiligten Unternehmen an Wirtschaftsräumen



Quelle: NRW.International

„Die Außenwirtschaftsförderungsmaßnahmen Nordrhein-Westfalens haben in 2007 zu messbar positiven Ergebnissen der internationalen Geschäftstätigkeit von Unternehmen geführt. Mehr direkte Aufträge auf den Messen, mehr Kooperationspartner und eine deutlich optimistische Einschätzung des Nachmessegeschäfts sprechen dafür, dass die Erfolgsgeschichte der Instrumente auch unter Federführung der NRW.International fortgeschrieben wird. Für uns als Förderbank des Landes – insbesondere für das Beratungszentrum Ausland der NRW.BANK – bietet diese Entwicklung sehr gute Rahmenbedingungen für unsere Beratungsleistungen und den Einsatz unserer mittelstandsorientierten Finanzierungsprodukte.“

Ingrid Hentzschel, Leiterin Beratungszentrum Ausland

„Im internationalen Geschäft setzen wir auf Kontinuität“ – Die Andreas Kufferath GmbH & Co. KG, Düren, auf dem Firmengemeinschaftsstand Nordrhein-Westfalens bei der Pollutec 2007

Von Michael Ismar, Andreas Kufferath GmbH & Co. KG

Es war schon etwas Besonderes, als eines von 16 Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen an der Pollutec 2007 in Paris beteiligt gewesen zu sein, denn immerhin stand das Bundesland dieses Mal als „Région invitée d'honneur“ im Fokus der mehr als 45.000 Fachbesucher und politischen Vertreter. Bereits zum vierten Mal in Folge haben wir – die Andreas Kufferath GmbH & Co. KG – als führender europäischer Spezialist in Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Maschinen zur Fest-/Flüssigtrennung sowie Formationsmaschinen für die Papierindustrie und technischen Geweben teilgenommen. Wie bei unseren Auftritten zuvor, haben wir auch im November 2007 auf die Beteiligung am Firmengemeinschaftsstand des Landes gesetzt, der erstmals im Rahmen von NRW.International durchgeführt wurde, gefördert vom Wirtschaftsministerium.

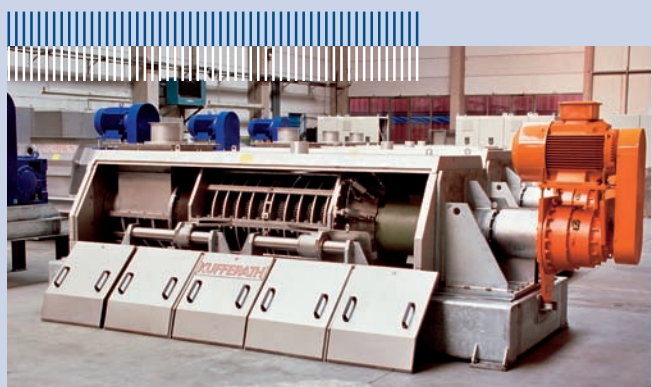
Die Beteiligung an der Pollutec ist bei weitem nicht die einzige internationale Aktivität unseres Unternehmens. Unsere mehr als 750 Mitarbeiter sind neben Düren als Firmenhauptsitz an zwei weiteren europäischen und zwei überseeischen Standorten beschäftigt. Unser Vertriebs- und Servicenetz erstreckt sich über mehr als zwanzig Länder weltweit. Darunter sind europäische Staaten wie Frankreich und die Slowakei ebenso wie Russland oder überseeische Märkte, etwa Australien, Argentinien, Brasilien, China, Japan, Korea, Südafrika und die USA. Auf Auslandsmessen sind wir zum Beispiel auch in Schweden oder Syrien präsent.

Als mittelständisches Unternehmen besitzt Kufferath klare Wettbewerbsvorteile, die unsere erfolgreiche Entwicklung auf dem Weltmarkt gewährleisten. Grundlagen sind die kontinuierliche Verbesserung unserer Produkte und Produktionsmethoden sowie der kundenorientierte Einsatz aller Mitarbeiter. Unter diesen Prämissen können wir auf Anforderungen unserer Kunden flexibel reagieren und ihnen durch unsere innovativen Lösungen zusätzliche

Wertschöpfung ermöglichen. Diese Erlöse garantieren sowohl die langfristige Unabhängigkeit als auch den weiteren internationalen Ausbau des Unternehmens, was bestehende Arbeitsplätze sichert und neue schafft.

Dass das Land NRW zum achten Mal auf der Pollutec einen Firmengemeinschaftsstand platziert, haben wir von der IHK Aachen erfahren. Anmeldeverfahren, Beteiligungsbedingungen, Standplatzierung waren – wie immer – im hohen Maße zufrieden stellend. Als Umwelttechnologie-messe ist die Veranstaltung für uns eine sehr wichtige Plattform für Anlagen zur Fest-/Flüssigtrennung. Daneben wurden auch unsere auf Ressourcenoptimierung zielenden technischen Gewebe für industrielle Spezialanwendungen oder Maschinen vorgestellt, die in der Umwelttechnik, Glasfaser- und Holzindustrie sowie im Bergbau und Kunststoffrecycling zur Anwendung kommen.

Da im Vergleich zum Austragungsort Lyon, wo mehr Kommunen und Regionen angesprochen werden, sich die Messe in Paris an Industriefachleute richtet, hatten wir eine große Erwartung daran Neukunden zu gewinnen. Diese konnten wir mit etwa 50 Gesprächen an drei Messetagen genauso erfüllen wie die direkten Kontakte zu Entscheidern. Insgesamt sind wir mit sehr positiven Aussichten für das Nachmessegeschäft aus der Veranstaltung gegangen. Als fachlich interessant haben wir die Kombination des Messestands mit einer Kooperationsbörse und die Verbindung mit dem Auftritt der EnergieAgentur.NRW empfunden. Der Empfang der nordrhein-westfälischen Landesregierung war ein angenehmes und repräsentatives Forum. Dass wir bei unserer Auslandsmessepräsenz weiterhin auf diese sehr guten organisatorischen Rahmenbedingungen setzen, ist mehr als wahrscheinlich.



Kleine Gruppe, große Wirkung

Ergebnisse des Kleingruppenförderprogramms 2007

Auch 2007 hat sich die Kleingruppenförderung als das am meisten an den individuellen Bedürfnissen der Unternehmen orientierte Außenwirtschaftsinstrument des Landes erfolgreich entwickelt. Insbesondere die zielorientierte und effiziente Verwendbarkeit und Handhabung der Mittel wurde von der Wirtschaft als positiv empfunden. Insgesamt 110 Firmen wurden auf 30 Veranstaltungen in 18 Ländern Europas und der Welt unterstützt. Damit lagen die Werte in etwa auf Vorjahresniveau, als 115 Unternehmen auf 28 internationalen Messen in 16 Staaten gefördert worden waren.

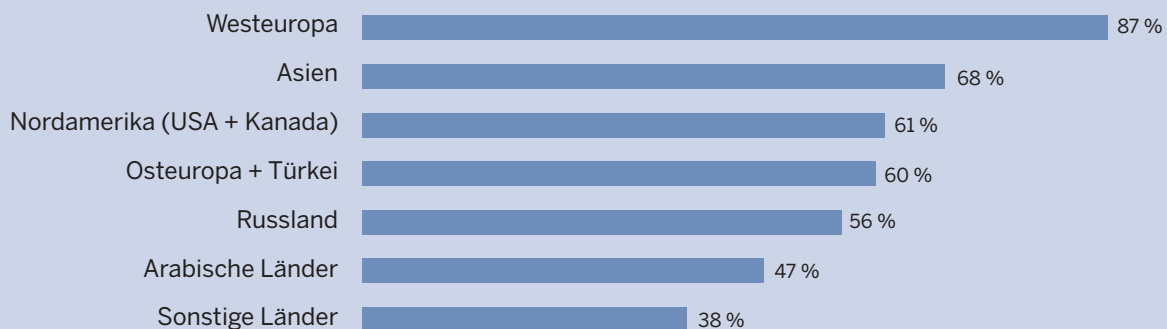
Erfreulich ist, dass 2007 80 Prozent der Auslandsmessen mit Präsenz der Wirtschaft Nordrhein-Westfalens und 55 Prozent der Unternehmen erstmalig gefördert wurden.

Schwerpunkt Europa

Mit einem Anteil von 50 Prozent der förderfähigen Kosten beziehungsweise maximal 5.000 Euro pro Unternehmen und Jahr helfen die Kleingruppenmaßnahmen bei den ersten Schritten der Markterschließung im Ausland. So stehen Messen im benachbarten europäischen Ausland als erste geographische Anlaufstelle hoch im Kurs. 56 Prozent der Veranstaltungen fanden in EU-Staaten und der Türkei statt; 87 Prozent der Unternehmen schätzen Westeuropa auch weiterhin als wichtiges Messeziel ein.

Aber Europa ist nicht der einzige Markt, an dem die KMU Interesse zeigen. Asien und Nordamerika wurden 2007 bei über 60 Prozent der an der Kleingruppenförderung Beteiligten als relevante Märkte benannt. Korrespondierend damit ist auch die Zahl der Unternehmensbeteiligungen an Messen in diesen Regionen, die mit 15 und zwölf Prozent nach Europa die nächst Folgenden waren. Insbesondere die USA haben im Vergleich zu 2006 mit 13 Firmen und fünf Veranstaltungen aus den Bereichen Bildung, Life Science und Energiewirtschaft einen deutlichen Sprung gemacht.

Interesse der beteiligten Unternehmen an Wirtschaftsräumen



Quelle: NRW.International

Messenname (chronologisch sortiert)	Beginn	Ende	Messeort	Messeland	Messebranche	Beteiligte Unternehmen
Prêt à porter Paris	01.02.2007	04.02.2007	Paris	Frankreich	Bekleidung, Mode	4
Spring Fair Birmingham	04.02.2007	08.02.2007	Birmingham	Großbritannien (UK)	Hausrat, Glas, Keramik, Geschenkartikel, Uhren, Schmuck, Kunsthandwerk, Festartikel	3
Ferroforma	07.03.2007	10.03.2007	Bilbao	Spanien	Eisenwaren, Werkzeuge	7
Hydrogen Expo US	19.03.2007	21.03.2007	Sacramento	USA	Energiewirtschaft	3
MITT	21.03.2007	24.03.2007	Moskau	Russland	Tourismus	3
Cosmoprof	30.03.2007	02.04.2007	Bologna	Italien	Körperpflege, Kosmetik	6
Foodexpo Kazakhstan + Agrofood Mash	24.04.2007	27.04.2007	Almaty	Kasachstan	Ernährungswirtschaft, Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen	3
Hydrogen & Fuel Cells	29.04.2007	02.05.2007	Vancouver	USA	Energiewirtschaft	3
Art Moscow	17.05.2007	21.05.2007	Moskau	Russland	Zeitgenössische Kunst des 20. und 21. Jahrhunderts	4
WCIETF	25.05.2007	28.05.2007	Chengdu	China	Universal- und Mehrbranchenmessen für Investitions- und Konsumgüter	4
InRetail	03.06.2007	05.06.2007	Abu Dhabi	Vereinigte Arabische Emirate (VAE)	Gastronomie, Ladeneinrichtungen	3
Mintek	27.06.2007	29.06.2007	Karaganda	Kasachstan	Bergbau, Exploration, Mineralien, Vermessung	4
Kunstrai	09.05.2007	13.05.2007	Amsterdam	Niederlande	Kunst, Antiquitäten	3
Prêt à porter Paris – The Box	06.09.2007	09.09.2007	Paris	Frankreich	Bekleidung, Mode	3
Indigo	08.09.2007	11.09.2007	Brüssel	Belgien	Werbung, Marketing, Messen, Kongresse, Events	5
CICEN Expo	16.09.2007	18.09.2007	Taiyuan	China	Bergbau- und Energiemesse	5
Mod'amont	18.09.2007	21.09.2007	Paris	Frankreich	Textilien, einschl. Stoffe und Heimtextilien	4
EBW Expo	25.09.2007	27.09.2007	Pittsburgh	USA	Energiewirtschaft, Umwelt	2
MSV – Maschinenbaumesse Brunn	01.10.2007	05.10.2007	Brunn	Tschechien	Mehrbranchen- und Investitionsgütermesse	3
International Hortifair	09.10.2007	12.10.2007	Amsterdam	Niederlande	Pflanzen, Treibhausbau, Logistik	3
Blickfang	19.10.2007	21.10.2007	Wien	Österreich	Möbel- und Schmuckdesign	5
Baucon Yapex	25.10.2007	28.10.2007	Antalya	Türkei	Bautechnik, Baumaschinen, Innenausbau	4
Society for Neuroscience Annual Meeting	03.11.2007	07.11.2007	San Diego	USA	Wissenschaftliche Geräte für elektrophysiologische Untersuchungen	2
Fieracavalli	08.11.2007	11.11.2007	Verona	Italien	Sportartikel	3
AF – L'Artigiano in Fiera	1.12.2007	11.12.2007	Mailand	Italien	Geschenkartikel, Uhren, Schmuck, Kunsthandwerk, Festartikel	6
Extemin	10.9.2007	14.9.2007	Arequipa	Chile	Bergbau, Geodäsie, Geoinformation	3
Interbeauty	20.9.2007	22.9.2007	Bratislava	Slowakei	Körperpflege, Kosmetik	3
ASHA	15.11.2007	17.11.2007	Boston	USA	Lehr- und Lernmittel, Ausbildung, Weiterbildung	3
Poleko	20.11.2007	23.11.2007	Posen	Polen	Umwelt	3
Otomotiv	07.11.2007	11.11.2007	Istanbul	Türkei	Fahrzeugbau (Automobile, Nutzfahrzeuge, Motorräder, Caravans, Kfz-Zubehör)	3

Schlanke Strukturen

Immer neue Unternehmen werden durch die Kleingruppenförderung bei ihrer internationalen Geschäftstätigkeit unterstützt. 55 Prozent stellten erstmals einen Förderantrag.

Im Hinblick auf die Branchenverteilung der Unternehmen dominiert mit 59 Prozent eindeutig der Dienstleistungssektor inklusive Handel, Ingenieurleistungen, Beratung, IT- und Medienwirtschaft vor der Industrie. Dementsprechend sind die Dienstleistungszentren an Rhein und Ruhr bei der regionalen Herkunft der Betriebe mit 67 Prozent gegenüber den Flächenregionen des Bundeslandes überproportional repräsentiert.

Strukturell bilden die Teilnehmer genau die Firmengruppe ab, die durch das Programm in erster Linie angesprochen werden soll. Nur fünf der insgesamt geförderten 110 Betriebe liegen mit ihrem Jahresumsatz bei 20 Mio. Euro. 82 Prozent liegen im Korridor von einer bis zehn Mio. Euro, darunter hat die Gruppe mit Umsätzen bis drei Mio. Euro mit 58 Prozent den größten Anteil. Auch bei der Zahl von Mitarbeitern der Betriebe zeigt sich ein ähnliches Bild im Hinblick auf die vorherrschenden schlanken Strukturen. Knapp vier Fünftel der Beteiligten gehören zur Gruppe der kleinen Unternehmen mit einem bis 49 Mitarbeitern. Die Hälfte dieser Gruppe besteht sogar aus Firmen mit bis zu neun Mitarbeitern. Die Zahlen entsprechend weitgehend denen des Vorjahrs.

„Es kommt nicht immer auf die Größe an. Auch wenn viele der Weltmarktführer des nordrhein-westfälischen Mittelstands nicht in den globalen Metropolen sitzen oder hunderte Mitarbeiter haben, verstecken müssen sie sich nicht. Gerade im Handwerk zeigen sie ihre Innovationskraft und Fachkompetenz, und das teilweise seit vielen Jahrzehnten. Damit können sie für eine weltweite Nachfrage nach ihren Produkten und Dienstleistungen sorgen. Viele Handwerksbetriebe treten im Rahmen der Außenwirtschaftsinstrumente der NRW.International und ihrer Partner erstmals ins internationale Rampenlicht.“

Reiner Nolten, Hauptgeschäftsführer des Westdeutschen Handwerkskammertags

Herkunft der Unternehmen nach Branchen	
Sonstige Wirtschaftszweige	35 %
Engineering/Beratung	22 %
Maschinen/Anlagenbau	19 %
Textilwirtschaft	5 %
Life Science	4 %
Chemie	4 %
Bergbautechnik	4 %
Zukunftsenergien	2 %
Medien-/Internetwirtschaft	2 %
Möbel	1 %
Elektrotechnik	1 %
Fahrzeugbau/-zulieferer	1 %
Umwelt-/Entsorgungstechnik	1 %

Quelle: NRW.International

Herkunft der Unternehmen nach Regierungsbezirken	
Düsseldorf	40 %
Köln	27 %
Arnsberg	13 %
Münster	11 %
Detmold	10 %

Anzahl der Mitarbeiter der beteiligten Unternehmen	
0–49	78 %
50–250	22 %

Umsatzvolumen der beteiligten Unternehmen	
1–10 Mio. EUR	82 %
10–20 Mio. EUR	13 %
20–40 Mio. EUR	3 %
> 40 Mio. EUR	3 %

Klare Ziele, messbare Erfolge

Zieht man die dargestellten Strukturdaten der Teilnehmer des Kleingruppenprogramms in Betracht, wird ersichtlich, dass gerade diese Unternehmen mit ihrer effizienten Organisation und Kapitalausstattung einerseits eine starke Zielorientierung und strategische Planung vor ihr Auslandsengagement stellen. Andererseits fragen sie vor und nach der Umsetzung der Messebeteiligung deutlich nach einem sinnvollen Zweck-Mittel-Verhältnis.

Dementsprechend klar waren im vergangenen Jahr die Zielformulierung der Betriebe: Neukundengewinnung (92 Prozent), Markteinschätzung (85 Prozent) und Produkteinführung (84 Prozent) standen ganz oben auf der Agenda. Konkrete Geschäftsabschlüsse in Form von Aufträgen oder Kooperationspartnern versprachen sich mehr als zwei Drittel der Unternehmen. Damit lagen die Erwartungen im Vergleich zu 2006 ungefähr gleich. Rückläufig war vor allem der weiche Faktor Imagewerbung.

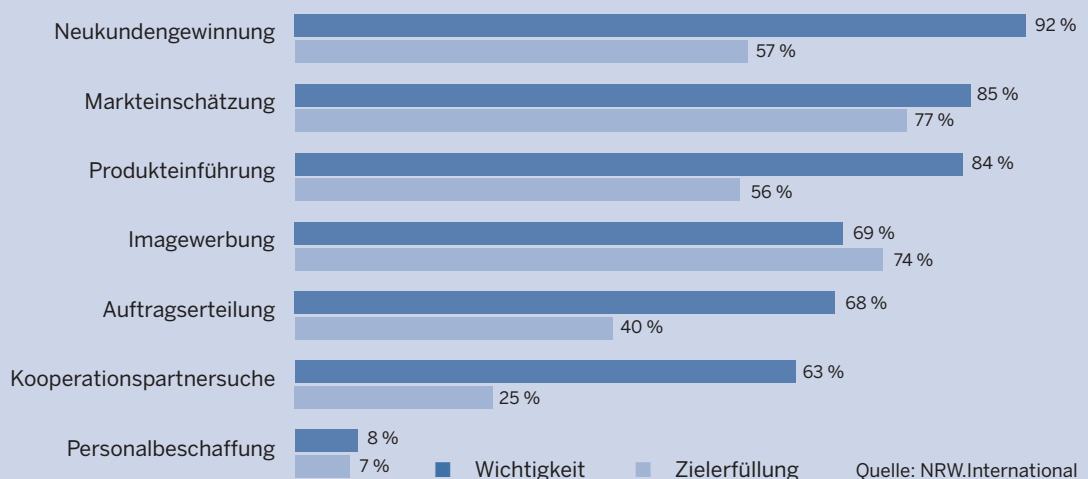
50 Prozent der Unternehmen geben an, dass die Gespräche und Kontakte ihre Erwartungen erfüllt bzw. übertroffen haben. Insgesamt wurden circa 3.245 Kontakte zu Entscheidern hergestellt, die weiterverfolgt werden. Obwohl es nur selten ein primäres Ziel der Firmen ist, Kooperationspartner zu finden, ergibt sich die Möglichkeit dazu fast zwangsläufig und stellt sich als zusätzliches Plus der Messebeteiligung heraus. Auf diese Weise wurden von 68 Teilnehmern Kontakte zu ungefähr 174 potenziellen Kooperationspartnern aufgenommen. Gemessen an der 2007 etwas geringeren Zahl an geförderten Betrieben sind diese Daten im Verhältnis zu 2006 auf etwa gleichem Niveau.

Das Fazit der Unternehmen fiel 2007 dementsprechend erneut sehr positiv aus. Die Hälfte von ihnen geht davon aus, dass ihnen die Messebeteiligung deutlich zum Markteintritt in die Zielländer verholfen hat. Insbesondere im Hinblick auf Neukundengewinnung, Markteinschätzung, Produkteinführung und Imagewerbung konnten die Firmen hohe Zielerfüllungsgrade erreichen. Gegenüber 2006 konnten im Berichtsjahr vor allem die Zahl der neuen Kunden und abgeschlossenen Aufträge deutlich zulegen. Auch hier setzt sich wie beim Auslandsmesseprogramm der Trend fort, dass Unternehmen im Rahmen der Maßnahmen der Außenwirtschaftsförderung mehr direkte Geschäftsabschlüsse tätigen können als zuvor.

Auch mit den organisatorischen Rahmenbedingungen waren die Teilnehmer zufrieden. Drei Viertel empfanden Organisation und Service der Messen vor Ort als hilfreich und wollen im nächsten Jahr wieder an den entsprechenden Veranstaltungen teilnehmen. Über diesen Werten liegen sogar die positiven Rückmeldungen hinsichtlich Teilnahmebedingungen und Anmeldeprozedere der Kleingruppenförderung – Werte, die eindeutig für die Effektivität und Marktgängigkeit des Förderverfahrens sprechen.

Abschließend bleibt festzuhalten: Die Kleingruppenförderung macht es gerade kleinen und kleinsten Unternehmen möglich, eine internationale Messebeteiligung in einem ansprechenden und professionellen Rahmen durchzuführen. Die aktive Nachfrage nach dem Programm zeigt die Wirksamkeit und Zielgenauigkeit dieses Instruments der Außenwirtschaftsförderung.

Bedeutung der Unternehmensziele und Zielerfüllungsgrad in Prozent



„Wir kommen auf jeden Fall wieder“ – Die Elektro Fassbender GmbH & Co. KG auf der „Baucon Yapex 2007“ im Rahmen der Kleingruppenförderung

Von Johannes Benoit, Geschäftsführer Elektro Fassbender GmbH & Co. KG, Düren

Seit mein Partner Dirk George und ich im Jahr 2002 die Firma Elektro Fassbender in Düren vom Gründer Herrn Erwin Fassbender und seiner Frau Gertrud übernommen haben, hat sich unser Unternehmen in sehr dynamischer Form weiterentwickelt und behauptet sich am Markt mit allen modernen Techniken, Materialien und Medien.

Als Elektrofachbetrieb sind wir auf über 450 qm Fläche am Standort Düren zu Hause und können mit unseren 20 Mitarbeitern auf eine langjährige Berufs- und Installations-erfahrung in Haus- und Industrieanlagen mit dem Schwerpunkt Gebäudetechnik zurückblicken. Das zweite wichtige Standbein unserer Firma ist der Elektrofachhandel. Ganz im Sinne einer zeitgemäßen Kundenorientierung setzen wir auf individuelle Kundenberatung, freundliche Verkaufsräume mit einem Lichtstudio, ein gut sortiertes Lager für den Heimwerkerbedarf und moderne Arbeits- und Prüfplätze für schnellen Service.

Insbesondere durch die Konzeption und Umsetzung eines Online-Shop-Systems konnten wir das für die Kunden verfügbare Sortiment von 10.000 Artikeln im Ladengeschäft auf über 30.000 Produkte erweitern. Erst einmal angekommen im World Wide Web stellte sich heraus, dass die Nachfrage nach unseren Angeboten auch aus den benachbarten Ländern Belgien und Niederlande kam. Die Euregio Maas-Rhein wurde für uns also ein echter Marktplatz. Basierend auf diesen Erfahrungen wuchs die Überlegung, auch auf anderem Parkett einmal international tätig zu werden. Bekannte Unternehmen machten uns auf die Möglichkeiten für unsere Branche in der Türkei aufmerksam. Um diesen Schritt dann zu realisieren, suchten wir die Unterstützung der Außenwirtschaftsberatung der Handwerkskammer Aachen, die uns zum einen auf eine geeignete Plattform, nämlich die Fachmesse Baucon Yapex

vom 25. bis 28. Oktober 2007 in Antalya aufmerksam machte. Zum anderen erhielten wir Informationen über das Kleingruppenförderprogramm der NRW.International, die wir gemeinsam mit drei weiteren Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen für unseren ersten eigenen Schritt auf einen internationalen Markt in Anspruch genommen haben.

Um es vorweg zu nehmen, die Erfahrungen, die wir als Neulinge bei der Auslandsmessepräsenz gemacht haben, waren zusammen mit den Einschätzungen unserer Chancen auf dem türkischen Markt so positiv, dass wir bei der nächsten Messe auf jeden Fall wieder mit dabei sein werden. Von den Teilnehmungsbedingungen, dem Anmeldeverfahren über die Standplatzierung und die Organisation vor Ort, alles hat zum sehr guten Gesamteindruck der Beteiligung beigetragen. Die entscheidende Messlatte für den Erfolg waren natürlich die gesetzten geschäftlichen Ziele. Unsere Erwartungen hatten wir zu Beginn sehr hoch gesetzt und wir wurden nicht enttäuscht. Die Produkte und Dienstleistungen unseres Unternehmens wurden aktiv nachgefragt. Aus den etwa 70 Gesprächen, die wir an den drei Messetagen geführt haben, konnten wir Neukunden für Wärmepumpen in unserer Region gewinnen und sind mit relativ guten Aussichten ins Nachmessegeschäft gegangen. Diese Ergebnisse geben zu der berechtigten Vermutung Anlass, dass die Firma Elektro Fassbender bei Fachpublikum und Verbrauchern in der Türkei ihrerseits einen echten Imagegewinn erreicht hat. Als Fazit bleibt zu sagen, dass sich für uns – mit Hilfe der Außenwirtschaftsförderung – der Weg nach Antalya wirklich gelohnt hat. Soviel ist sicher, unsere internationale Geschäftstätigkeit werden wir mittelfristig auch über diesen Markt hinaus weiter entwickeln.



Auf direktem Weg in internationale Märkte

Ergebnisse der Delegationsreisen, Kooperationsbörsen und Fachsymposien im Ausland 2007

Wenn ein Unternehmen vor der Entscheidung steht, seine Geschäftstätigkeit im Ausland auf- oder auszubauen, kann im Zuge der Vorbereitung kaum etwas wirkungsvoller sein, als die Zielmärkte vor Ort in eigenen Augenschein zu nehmen. Daher präsentiert NRW.International für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ein Angebot an weltweiten Delegationsreisen. Auf diesem Weg eröffnete Geschäftskontakte bieten die Chance zur Erschließung neuer Absatz-, Bezugs-, Kooperations- oder Investitionsmöglichkeiten. Entsprechend den jeweiligen Entwicklungs- und Wachstumspotenzialen in den betreffenden Ländern werden die Unternehmerreisen von der Landesregierung politisch flankiert. Im Rahmen dieser Reisen finden neben Firmenbesuchen qualifizierte Kontakt- und Informationsveranstaltungen statt:

1. **Kooperationsbörsen** bieten Unternehmen eine exzellente Plattform zum Aufbau von Erstkontakten zu potenziellen Geschäftspartnern in den Auslandsmärkten. Zusätzliche Gespräche mit Markt- und Branchenexperten sowie Firmen- und Projektbesichtigungen runden das Programm vor Ort ab.
2. **Fachsymposien** ermöglichen die Präsentation von Dienstleistungen und Produkten vor einem ausgewählten Unternehmerkreis mit anschließenden Gesprächen.

Das internationale Programm an Delegationsreisen, Kooperationsbörsen und Fachsymposien wird von der NRW.International gemeinsam mit ihren Partnern aus Kammern und Verbänden umgesetzt. Es wird gefördert vom Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen.

Markterschließungsmaßnahmen sind immer mehr gefragt

Was sich bereits in den beiden Jahren zuvor abgezeichnet hatte, wurde 2007 eindrucksvoll unter Beweis gestellt: Das Interesse der NRW-Wirtschaft sich auf Delegationsreisen, Kooperationsbörsen und Fachsymposien im Ausland zu präsentieren nimmt weiter zu. Insgesamt neun Unternehmerreisen mit 20 Kooperationsbörsen und acht Symposien haben 2007 stattgefunden. An diesem Gesamtprogramm haben 183 Betriebe teilgenommen. Die Zahlen der Delegationsmitglieder pro Reise lagen dabei zwischen fünf und 80 Firmen.

Beeindruckend war auch die Beteiligung der Landesregierung an den Delegationsreisen des Berichtsjahrs. Für das Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie begleiteten Ministerin Christa Thoben und Staatssekretär Dr. Jens Baganz die Unternehmerreisen. Der ehemalige Minister für Bundesangelegenheiten, Europa und Medien Michael Breuer zählte genauso zum Kreis der politischen Begleitung der Maßnahmen wie der Staatssekretär im Ministerium für Innovation, Wissenschaft, Forschung und Technologie Dr. Michael Stückradt. Auch NRW-Landtagspräsidentin Regina van Dinther war im Rahmen des Programms 2007 aktiv.

Bei den Zielmärkten standen sowohl die Staaten der EU als auch internationale Wachstums- und Hochtechnologie-märkte auf der Agenda. Die fünf europaweiten Unternehmerreisen führten zum einen in die westeuropäischen Länder Frankreich und Großbritannien und zum anderen nach Tschechien und Kroatien. China, mehrfach Indien und Japan komplettierten das globale Veranstaltungsprogramm, dessen Inhalte branchenübergreifend von Technologiethemen bestimmt waren. Beteiligt waren vor allem Firmen aus dem Energie-, Bau- und Maschinenbausektor und der Bergbauwirtschaft sowie aus den Bereichen Dentaltechnik, Mikro- und Nanotechnologie und weiterer Hochtechnologie.

Name der Veranstaltung	Zielland	von	bis	Branchen	Unternehmen	Maßnahmen
NRW goes to India	Indien	17.03.2007	25.03.2007	Automotive, Dienstleistungen, Informationstechnologie, Stahl und Metall, Biotechnologie, Pharmazie, Gesundheitswirtschaft, Kunststoffe und Chemie, Elektrotechnik, Energietechnik, Maschinen und Werkzeugbau	80	11 Kooperationsbörsen und 2 Fachsymposien
CICEN Expo Taiyuan	China	15.09.2007	19.09.2007	Energie, Bergbautechnik	26	1 Kooperationsbörse und 1 Fachsymposium, KGF
Delegationsreise	Kroatien	24.09.2007	26.09.2007	branchenübergreifend	17	1 Kooperationsbörse
Delegationsreise Energie	Indien	24.09.2007	05.10.2007	Energie	13	2 Kooperationsbörsen und 2 Fachsymposien
NRW meets CZ/ Hochttechnologie-Symposium, Brunn	Tschechien	03.10.2007	05.10.2007	Hochtechnologie, Nanotechnologie, Mikrosystemtechnik	5	1 Kooperationsbörse und 1 Fachsymposium, KGF
Dentaltechnik UK	Großbritannien	17.10.2007	20.10.2007	Gesundheitswirtschaft, Dentaltechnik	16	1 Kooperationsbörse
NRW Initiative Baumarkt UK	Großbritannien	30.10.2007	02.11.2007	Handwerk, Baugewerbe	7	1 Kooperationsbörse und 1 Fachsymposium
Pollutec Paris	Frankreich	27.11.2007	30.11.2007	Energie/Kraftstoffe	15	1 Kooperationsbörse, NRW FGS
Mikro-/ Nanotechnologie	Japan	03.12.2007	04.12.2007	Mikro-, Nanotechnologie	4	1 Kooperationsbörse und 1 Fachsymposium
Gesamtsumme:					183	

ISC = Info-Service-Center

FGS = Firmengemeinschaftsstand

KGF = Kleingruppenförderung

Quelle: NRW.International



Kombinierte Fördermaßnahmen als Erfolgsfaktor

Die sinnvolle Bündelung von Fördermaßnahmen, zugeschnitten auf die Bedürfnisse der Wirtschaft – diese Zielsetzung der NRW.International als Kooperations- und Informationsplattform der Außenwirtschaftsförderung in Nordrhein-Westfalen war 2007 kennzeichnend für die genannten Markterschließungsmaßnahmen.

Auf der einen Seite wurde im April 2007 zum ersten Mal eine Delegationsreise unter dem Motto „NRW goes to ...“ nach Indien durchgeführt. Merkmale einer solchen Mehrbranchenreise sind die politische Begleitung durch Mitglieder der Landesregierung, die individuelle Betreuung jeder Branche vor, während und nach der Reise, einschließlich eines branchenspezifischen Rahmenprogramms sowie in das Programm integrierter Kooperationsbörsen und Firmenbesuche.

Auf der anderen Seite wurden die Instrumente gezielt an Termine von Fachmessen gekoppelt, auf denen nordrhein-westfälische Unternehmen auf Firmengemeinschaftsständen oder im Rahmen einer Kleingruppenförderung vertreten waren, um für die Beteiligten effektive Synergien bei der Markterschließung zu erzielen. So geschehen im Rahmen der CICEN Expo im September in China, der MSV-Maschinenbaumesse in Brunn/Tschechien im Oktober oder auf der Pollutec in Paris im November 2007.

Nordrhein-Westfalen macht sich auf den Weg – „NRW goes to India“ 2007 mit Wirtschaftsministerin Christa Thoben

„Unglaublich“ waren nicht nur die Eindrücke der Teilnehmerinnen und Teilnehmer von den wirtschaftlichen Chancen und gesellschaftlichen Gegensätzen auf einem der stärksten Wachstumsmärkte Asiens. „Unglaublich“ war auch das Interesse der nordrhein-westfälischen Wirtschaft an der Delegationsreise des MWME und der IHK Vereinigung NRW vom 17. bis 25. März 2007 in Begleitung von Wirtschaftsministerin Christa Thoben. Mehr als 80 Unternehmen aus den Bereichen Automotive, Informationstechnologie, Stahl und Metall, Biotechnologie, Gesundheitswirtschaft, Kunststoffe, Chemie, Elektro- und Energietechnik sowie Werkzeuge und Maschinenbau nahmen an der erstmals unter der Bezeichnung „NRW goes to ...“ stehenden Reise teil. Sowohl die individuell auf die Branchen zugeschnittenen Besuchsprogramme mit qualifizierten Kontakten als auch die spürbare Aufbruchsstimmung in Indien konnten viele deutsche Unternehmer davon überzeugen, die Entwicklungschancen des Boommarktes aktiv zu nutzen. Bereits zehn Prozent der Teilnehmer haben mittlerweile eine Firma in Indien gegründet oder bereiten dies vor.

„NRW.International hat in kurzer Zeit ein wichtiges Ziel erreicht, nämlich der Wirtschaft zentrale Informationen und Leistungen in übersichtlicher und aktueller Form zugänglich zu machen. Die zunehmende Nachfrage der Firmen nach den Angeboten spricht für die Vorbildfunktion einer solchen zentralen Bündelung. Darüber hinaus wurden durch die enge Kooperation der Gesellschaft mit den Partnern aus Kammern und Verbänden bei der Umsetzung der Maßnahmen Reibungsverluste vermieden und effektive Synergien für die beteiligten Unternehmen erzielt.“

**Hans Georg Crone-Erdmann,
Hauptgeschäftsführer der Vereinigung der Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen e.V.**

**Lebendige Partnerschaft –
Delegationsreise, Fachsymposium und Kooperations-
börse im Rahmen der CICEN EXPO 2007 mit
Staatssekretär Dr. Jens Baganz**

Vom 16. bis 18. September 2007 fand erstmals auf dem Messegelände in Taiyuan – der Hauptstadt der Provinz Shanxi – die China International Coal & Energy New Industry Expo (CICEN EXPO) statt, auf der sich zehn Aussteller des Bundeslandes präsentierten. Parallel unternahm Staatssekretär Dr. Jens Baganz eine Delegationsreise in die nordrhein-westfälische Partnerprovinz. Eingebettet in die Reise und die Messe waren neben einer Kooperationsbörse auch ein Fachsymposium zum Thema Energiepolitik. Mehr als 30 Vertreter aus 14 nordrhein-westfälischen Unternehmen und Institutionen nahmen an den Veranstaltungen teil.

**Gezielter Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen –
Delegationsreise nach Kroatien mit Landtagspräsidentin
Regina van Dinker**

17 Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen waren der Einladung der nordrhein-westfälischen Landtagspräsidentin Regina van Dinker gefolgt, sie als Wirtschaftsdelegation im Rahmen von NRW.International bei ihrem Besuch in Zagreb und Osijek, Kroatien vom 24. bis 26. September 2007 zu begleiten. Neben Vortragsveranstaltungen zu wirtschaftspolitischen und rechtlichen Aspekten in den Beziehungen zu Kroatien stand eine branchenübergreifende Kooperationsbörse mit Firmenvertretern der Region Slawonien im Nordosten des Landes im Mittelpunkt. Der Besuch der Wirtschaftszone und Betriebsbesichtigungen in Osijek rundeten das Programm ab. Auf Initiative der Wirtschaft wurde im Nachgang zur Delegationsreise die Gründung der „Gesellschaft zur Förderung deutsch-kroatischer Wirtschaftsbeziehungen“ unter Schirmherrschaft der Landtagspräsidentin auf den Weg gebracht.

Erneueres Indien – Delegationsreise Energie

Ganz im Zeichen innovativer Technologien im Bereich Energie stand vom 24. September bis 5. Oktober 2007 die zweite Unternehmerreise aus Nordrhein-Westfalen nach Indien mit den Zielen Mumbai und Kolkata. Die Veranstaltung wurde in Zusammenarbeit mit AIF/intec.net und der EnergieAgentur.NRW von NRW.International organisiert. Die mitreisenden Vertreter von 13 Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Institutionen knüpften im Verlauf mehr als 250 Kontakte zu indischen Wirtschaftsvertretern und Wissenschaftlern unter anderem auf je zwei Kooperationsbörsen und Fachsymposien. Themen wie dezentrale Energieversorgung, Solarenergie, Fernüberwachungssysteme oder energieeffiziente Kühlanlagen standen im Vordergrund.

**Modern, innovativ, zukunftsorientiert –
Nordrhein-Westfalen trifft Tschechien auf dem
Hochtechnologiesymposium Brünn**

In Zusammenarbeit mit der Deutsch-Tschechischen Industrie- und Handelskammer sowie der IHK Dortmund setzte NRW.International am 03. und 04. Oktober 2007 ein Fachsymposium zu den Hochtechnologiebranchen Nano- und Mikrotechnik um. Die Veranstaltung mit fünf nordrhein-westfälischen Firmen und Forschungsinstituten fand anlässlich der Präsentation des Landes Nordrhein-Westfalen auf der MSV Maschinenbaumesse statt, auf der auch drei hiesige Unternehmen im Rahmen einer Kleingruppenförderung ausstellten. Die Veranstaltung trug der gewachsenen Bedeutung des Bereichs Industrieforschung als Motor des Innovationsprozesses der tschechischen Wirtschaft Rechnung, die für technologieorientierte Anbieter aus Nordrhein-Westfalen interessante Wachstumschancen bietet. Darüber hinaus war sie eingebettet in die Feierlichkeiten der deutschen Botschaft zum Tag der deutschen Einheit am 03. Oktober, so dass an der Abendveranstaltung des Symposiums mehr als 600 Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft teilnahmen. Begleitet wurde die Landespräsentation von Minister Michael Breuer und Staatssekretär Dr. Michael Stückradt.

Auf den Zahn gefühlt –

Unternehmerreise Dentaltechnik nach Großbritannien

Vom 17. bis 21. Oktober 2007 nahmen 16 Zahntechnikbetriebe aus Nordrhein-Westfalen an einer Markterkundungsreise nach Großbritannien teil, die von der Handwerkskammer Düsseldorf gemeinsam mit der EWEDO GmbH vorbereitet und im Rahmen von NRW.International durchgeführt wurde. Die Reise diente der Vor-Ort-Information über den britischen Dentalmarkt und die dortigen Möglichkeiten eines Markteinstiegs für deutsche Dentallabore. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer konnten Gespräche mit zahlreichen ansässigen Zahnärzten, Zahntechnikern und Vertretern verschiedener relevanter Verbände führen. Die Besuche der Messe „Dentalshowcase“ und einiger Zahnkliniken standen ebenfalls auf dem Programm. Diese Inhalte boten unter anderen die Gelegenheit, Vergleiche zwischen deutschen und britischen Qualitätsstandards zu ziehen sowie Informationen über für den Markteinstieg notwendige Formalitäten zu bekommen.

Große Nachfrage und hohes Preisniveau – Marktsondierungsreise im Rahmen der Initiative Baumarkt UK

Der britische Bausektor boomt seit Jahren und bietet auch für deutsche Unternehmen der Bauindustrie und des Handwerks sehr gute Chancen, vor allem wegen des hervorragenden Rufs qualitativ hochwertiger und zuverlässiger Bauausführungen. Vor diesem Hintergrund fand im Rahmen der gemeinsamen Initiative Baumarkt UK von Handwerk international, STEPs und NRW.International vom 30. Oktober bis 02. November 2007 mit sieben nordrhein-westfälischen Betrieben eine Unternehmerreise statt. Bestandteil der Veranstaltungen waren eine Kooperationsbörse und ein Fachsymposium, die Gelegenheit zu Gesprächen mit ausgewählten britischen Auftraggebern, Projektentwicklern, Architekten und Ingenieuren boten, mit dem Ziel des Kennenlernens technischer, arbeitsrechtlicher und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen des Arbeitens in Großbritannien bis hin zur potenziellen Auftragsvergabe.

Gezielte Partnersuche für den französischen Markt – Kooperationsbörse auf der Pollutec 2007

Die internationale Umweltfachmesse Pollutec vom 27. bis 30. November 2007 stand im Rahmen des Auslandsmesseprogramms bereits zum achten Mal auf der Agenda. Die in den Messeauftritt Nordrhein-Westfalens erstmals integrierte Kooperationsbörse wurde von NRW.International gemeinsam mit der AHK Paris und der ZENIT GmbH umgesetzt. Insgesamt waren 15 Unternehmen unter anderem aus den Bereichen Anlagenbau, Energiesysteme, Windkraft, Klärtechnik und Biogas beteiligt. Die Teilnehmer konnten im Umfeld der Veranstaltungen mehr als 60 vermittelte Kontakte zu Geschäftspartnern aufbauen.

Großes Interesse an kleiner Technik – Branchenreise Mikro-, Nanotechnologie nach Japan

Die Zukunftsbranche Mikro- und Nanotechnologie stand im Fokus der Reise des IVAM-Fachverbands für Mikrotechnik und der NRW.International vom 01. bis 06. Dezember 2007 nach Japan. Zu den Zielen der Aktivitäten gehörten die Positionierung Nordrhein-Westfalens als Forschungs- und Technologiestandort durch Präsentationen der Unternehmen über Spitzentechnologie sowie eine gezielte Ansprache von geeigneten Netzwerken und Partnern zum besseren Marktzugang und Informationsaustausch.



„Wir haben ungeahnte Möglichkeiten“ – Die Reinhard Krückemeyer GmbH & Co. KG, Wilnsdorf, als Teilnehmer der „NRW goes to India 2007“

Von Jan Krückemeyer, Geschäftsführer Reinhard Krückemeyer GmbH & Co. KG, Wilnsdorf

„Incredible India“ – das geflügelte Wort geisterte bereits lange im Vorfeld der Delegationsreise „NRW goes to India“ vom 17. bis 25. März 2007 durch die Gazetten und durch die Köpfe der Unternehmer hier in Südwestfalen. Die Informationen, die die örtliche IHK und das Wirtschaftsministerium bereits seit Ende 2006 verbreitet hatten, taten ihr Übriges, einmal einen genauen Blick auf die Chancen des riesigen indischen Markts werfen zu wollen. Und die Erwartungen und Perspektiven, mit denen wir auf die Reise gegangen sind, haben sich dann vor Ort fast ins Gegenteil verkehrt – aber mit unglaublich positivem Effekt. Angetreten waren wir in der Annahme, Indien könnte für uns ein interessanter Beschaffungsmarkt sein. Es stellte sich aber heraus, dass es dort sogar eine Nachfrage nach unseren Handelsgütern in beachtlicher quantitativer Dimension gibt.

Unser Unternehmen – die Reinhard Krückemeyer GmbH & Co. KG – ist ein unabhängiger, inhabergeführter Familienbetrieb und führender technischer Großhändler mit mehr als 50 Jahren Erfahrung im Vertrieb von Schleifmitteln und Klebebändern für Industrie, Handel und Handwerk. Mehr als 5.000 Kunden im In- und Ausland können aus unseren Lagerartikeln ihren Bedarf decken. Für den reibungslosen Ablauf sorgen über 30 Mitarbeiter. Schleifmittel und Klebebänder sind als B- und C-Artikel wichtige Hilfsmittel, die in jeder Produktion benötigt werden. Viele dieser Produkte sind erklärungsbedürftig. Kein Hersteller fertigt das gesamte Programm, die Markttransparenz ist unübersichtlich. Als spezialisierter Produktionsverbindungshändler schließen wir diese Lücke und bieten unseren Kunden ein gebündeltes Sortiment aus den besten Produkten vieler namhafter Hersteller sowie Eigenfertigungen.

Die „NRW goes to India“ hat uns gezeigt, dass selbst wir als mittelständisches Handelsunternehmen für Spezialprodukte ungeahnte Entwicklungsmöglichkeiten in Indien haben, bei Import- wie auch bei Exportgeschäften. Wichtig war für uns vor allem die Erkenntnis, für internationale Geschäfte keinerlei Standortnachteile zu haben, wie zum Beispiel bei Logistikfragen. Bei den Kontaktgesprächen, die wir im Rahmen von Workshops, Kooperationsbörsen und Firmenbesuchen an den starken Automobilstandorten Pune, Chennai und in New Delhi geführt haben, konnten wir von den sehr guten Vorbereitungsveranstaltungen in Deutschland profitieren, nicht zuletzt in Bezug auf die kulturellen Unterschiede. Als Teil der Gruppe I waren wir innerhalb der Gesamtdelegation von 80 Unternehmern mit Fachleuten aus dem Bereich Automotive zusammen, so dass wir selbst im Rahmen der Reise nach Indien aktive Kontakte zur Zulieferindustrie aus Deutschland gewinnen konnten.

Die Begleitung der Unternehmerschaft durch die nordrhein-westfälische Wirtschaftsministerin Christa Thoben haben wir ebenfalls als sehr hilfreich und gewinnbringend empfunden. Auf einmal wurde Politik jenseits von Gesetzen etwas sehr Konkretes, das vor Ort in Indien bei Wirtschaft und Offiziellen einen besonderen Eindruck hinterlassen hat.

Wir haben auf der „NRW goes to India“ sicherlich von allen beteiligten deutschen Firmen nicht die meisten neuen Kontakte geschlossen. Die hochwertigen Geschäftskontakte jedoch, die wir gefunden haben, können wir auf Basis der gemachten Erfahrungen selbständig pflegen und weiter gezielt ausbauen. Dementsprechend war die Teilnahme an der Delegationsreise ein sehr wichtiger Initialimpuls, um unsere internationalen Handelsaktivitäten zu einem wichtigen Standbein unserer Unternehmensentwicklung zu machen.



Kontaktstellen zur Außenwirtschaft in Nordrhein-Westfalen

1. Landesregierung und -gesellschaften

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

Das Land hat die Außenwirtschaftsförderung und das Standortmarketing für Nordrhein-Westfalen umgestellt, um sie effizient und wirtschaftsnah zu gestalten. Die Außenwirtschaftsgesellschaft NRW.International führt die operativen Aufgaben der Außenwirtschaftsförderung durch. Die Gesellschaft wird zu je einem Drittel von der Vereinigung der Industrie- und Handelskammern (VIHK NRW), dem Westdeutschen Handwerkskammertag (WHKT) und der NRW.BANK getragen. Die Landesgesellschaft NRW.INVEST übernimmt das internationale Standortmarketing für Nordrhein-Westfalen und wirbt für die Ansiedlung neuer Unternehmen.

Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen
Haroldstraße 4
D-40213 Düsseldorf
Internet: www.wirtschaft.nrw.de

NRW.BANK

Die NRW.BANK ist die Förderbank für das Land Nordrhein-Westfalen. Als wettbewerbsneutraler Partner der Banken und Sparkassen setzt sie das gesamte Spektrum kreditwirtschaftlicher Förderprodukte ein – in der Existenzgründungs- und Mittelstandsförderung, darunter auch für das Auslandsgeschäft, der sozialen Wohnraumförderung, der Kommunal- und Infrastrukturfinanzierung sowie der Individualförderung.

Beratungszentrum Ausland der NRW.BANK
Kavalleriestraße 22
D-40213 Düsseldorf
Ingrid Hentzschel
Tel.: +49 211 91741-1474, Fax: +49 211 91741-9219
E-Mail: beratungszentrum_ausland@nrwbank.de
Internet: www.nrwbank.de/de/existenzgruendungs-und-mittelstandsportal/Ausland/

NRW.International

Die Gesellschaft ist Informations- und Koordinationsstelle für die Außenwirtschaftsförderung in NRW.

NRW.International GmbH
Völklinger Straße 4
D-40219 Düsseldorf
Tel.: +49 211 710671-10, Fax: +49 211 710671-20
E-Mail: info@nrw-international.de
Internet: www.nrw-international.de

NRW.INVEST

Als Landesgesellschaft ist die Einrichtung Anlauf- und Koordinationsstelle für Anfragen internationaler Investoren in Nordrhein-Westfalen. Teilweise ist sie mit eigenen Kontaktbüros im Ausland vertreten.

NRW.INVEST GmbH
Völklinger Straße 4
D-40219 Düsseldorf
Tel.: +49 211 13000-0, Fax: +49 211 13000-154
E-Mail: nrw@nrwinvest.com, Internet: www.nrwinvest.com

2. Industrie- und Handelskammern

Länderschwerpunkte der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen

Eine wichtige Aufgabe der Industrie- und Handelskammern ist es, über alle bedeutenden Märkte der Welt zu informieren und zu beraten. Wenn ein Unternehmen auf einem bestimmten Auslandsmarkt Fuß fassen und sich behaupten möchte, bedarf es hierfür sehr fundierter Kenntnisse. Um dieser Anforderung gerecht zu werden, haben sich die IHKs in Nordrhein-Westfalen ihre Schwerpunktkompetenzen für einzelne Länder und Regionen aufgeteilt – jede IHK in Nordrhein-Westfalen kann somit vertieftes und spezifisches Know-how sowie entsprechende Aktivitäten in ihren jeweiligen Länderschwerpunkten bieten.

Industrie- und Handelskammer zu Aachen
Theaterstraße 6–10
D-52062 Aachen
Frank Malis
Tel.: +49 241 4460-223, Fax: +49 241 4460-149
E-Mail: frank.malis@aachen.ihk.de, Internet: www.aachen.ihk.de
Schwerpunktländer: Mexiko, Ungarn

Industrie- und Handelskammer Hellweg-Sauerland zu Arnsberg
Königstraße 18–20
D-59821 Arnsberg
Klaus Wälter
Tel.: +49 2931 878-141, Fax: +49 2931 878-241
E-Mail: waelter@arnsberg.ihk.de, Internet: www.ihk-arnsberg.de
Schwerpunktland: Kroatien

Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld
Elsa-Brändström-Str. 1–3
D-33602 Bielefeld
Harald Grefe
Tel.: +49 521 554-230, Fax: +49 521 554-5230
E-Mail: hgrefe@bielefeld.ihk.de, Internet: www.bielefeld.ihk.de
Schwerpunktländer: Bahrain, Iran, Katar, Kuwait, Oman, Russland (Nordwestregion/Nowgorod), Saudi-Arabien, Vereinigte Arabische Emirate

Industrie- und Handelskammer im mittleren Ruhrgebiet
zu Bochum
Ostring 30–32
D-44787 Bochum
Dr. Hans-Peter Merz
Tel.: +49 234 9113-133, Fax: +49 234 9113-333
E-Mail: merz@bochum.ihk.de, Internet: www.bochum.ihk.de
Schwerpunktländer: Ägypten, Algerien, Malta, Marokko, Libyen, Palästina, Tunesien

Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg
Bonner Talweg 17
D-53113 Bonn
Karl Reiners
Tel.: +49 228 2284-166, Fax: +49 228 2284-225
E-Mail: reiners@bonn.ihk.de, Internet: www.bonn.ihk.de
Schwerpunktland: Weißrussland (Region Minsk)

Industrie- und Handelskammer zu Detmold
Leonardo-da-Vinci-Weg 2
D-32760 Detmold
Andreas Henkel
Tel.: +49 5231 760-121, Fax: +49 5231 7601-8021
E-Mail: henkel@detmold.ihk.de, Internet: www.detmold.ihk.de
Schwerpunktländer: Estland

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund
Märkische Straße 120
D-44141 Dortmund
Wulf-Christian Ehrich
Tel.: +49 231 5417-246, Fax: +49 231 5417-144
E-Mail: w.ehrich@dortmund.ihk.de, Internet: www.dortmund.ihk.de
Schwerpunktländer: Aserbaidschan, Russland (Region Rostow),
Serbien, Montenegro, Tschechische Republik

Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf
Ernst-Schneider-Platz 1
D-40212 Düsseldorf
Dr. Gerhard Eschenbaum
Tel.: +49 211 3557-220, Fax: +49 0211 3557-378
E-Mail: eschenbaum@duesseldorf.ihk.de
Internet: www.duesseldorf.ihk.de
Schwerpunktländer: Indien, Israel, Japan, Korea, Russland, Ukraine, USA

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer Duisburg-Wesel-
Kleve zu Duisburg
Mercatorstraße 22-24
D-47051 Duisburg
Dr. Thomas Hanicke
Tel.: +49 203 2821-284, Fax: +49 203 285349-284
E-Mail: hanicke@duisburg.ihk.de, Internet: www.ihk-niederrhein.de
Schwerpunktländer: Bulgarien, Litauen, Rumänien

Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr,
Oberhausen zu Essen
Am Waldthausenpark 2
D-45127 Essen
Dipl.-Kff. Veronika Lühl
Tel.: +49 201 1892-243, Fax: +49 201 1892-16
E-Mail: luehl@essen.ihk.de, Internet: www.essen.ihk24.de
Schwerpunktländer: Argentinien, Brasilien, Chile, Paraguay, Polen
(Region Kattowitz), Uruguay

Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen
Bahnhofstraße 18
D-58095 Hagen
Frank Herrmann
Tel.: +49 2331 390-220, Fax: +49 2331 390-354
E-Mail: frank.herrmann@hagen.ihk.de, Internet: www.hagen.ihk.de
Schwerpunktländer: Kanada, Lettland, Polen

Industrie- und Handelskammer zu Köln
Unter Sachsenhausen 10-26
D-50667 Köln
Dipl.-Volksw. Victor Vogt
Tel.: +49 221 1640-550, Fax: +49 221 1640-559
E-Mail: victor.vogt@koeln.ihk.de, Internet: www.ihk-koeln.de
Schwerpunktländer: China, Kasachstan, Taiwan, Türkei, Vietnam

Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein Krefeld-
Mönchengladbach-Neuss
Friedrichstraße 40
D-41460 Neuss
Roland Meißner
Tel.: +49 2131 9268-540, Fax: +49 2151 63544540
E-Mail: meissner@neuss.ihk.de
Internet: www.mittlerer-niederrhein.ihk.de
Schwerpunktländer: Südafrika, Thailand

Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen
Sentmaringer Weg 61
D-48151 Münster
Prof. Dr. Bodo Risch
Tel.: +49 251 707-298, Fax: +49 251 707-257
E-Mail: risch@ihk-nordwestfalen.de,
Internet: www.ihk-nordwestfalen.de
Schwerpunktländer: Malaysia, Singapur

Industrie- und Handelskammer zu Siegen
Koblenzer Straße 121
D-57072 Siegen
Sybille Göllner
Tel.: +49 271 3302-154, Fax: +49 271 3302-44381
E-Mail: sybille.goellner@siegen.ihk.de, Internet: www.ihk-siegen.de
Schwerpunktländer: Slowenien

Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid
Heinrich-Kamp-Platz 2
D-42103 Wuppertal (Elberfeld)
Hugo Sattler
Tel.: +49 202 2490-500, Fax: +49 202 2490-999
E-Mail: h.sattler@wuppertal.ihk.de, Internet: www.wuppertal.ihk24.de
Schwerpunktländer: Slowakei

3. Handwerkskammern und Informationsstellen für das Handwerk

Das Handwerk zählt zu den vielseitigsten und leistungsstärksten Wirtschaftsbereichen Nordrhein-Westfalens. Die Interessen der mehr als 175.000 Handwerksbetriebe im Bundesland werden durch die regionalen Handwerkskammern und landesweiten Dachorganisationen gebündelt und vertreten. Ziel ihres Handelns ist es, den Mitgliedsbetrieben Spielräume zur wirtschaftlichen Entfaltung zu bieten und ihre Leistungsfähigkeit zu steigern. Dies gilt nicht zuletzt für die Marktchancen im europäischen und weltweiten Ausland. Im Zuge dessen bieten diese Institutionen sowohl in ihren regionalen als auch landes- und grenzübergreifenden Einrichtungen und Projekten umfangreiche Beratungs-, Service- und Bildungsangebote zum Thema Internationalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen an. Im Vordergrund stehen die besonderen Anforderungen für die internationale Entwicklung des nordrhein-westfälischen Handwerks.

Handwerkskammern

Handwerkskammer zu Aachen
Sandkaulbach 21
D-52062 Aachen
Dipl.-Ing. Ute Schwenen
Tel.: +49 241 471-184, Fax: +49 241 471-131
E-Mail: ute.schwenen@hwk-aachen.de
Internet: www.hwk-aachen.de/unternehmen/beratung/
ausenwirtschaft.shtml

Handwerkskammer Dortmund
Reinoldistraße 7-9
D-44135 Dortmund
Stud. Ass. Gabriele Röder-Wolff
Dipl.-Ing. Klaus Wertmann
Tel.: +49 231 5493-406/-408, Fax: +49 231 5493-405
E-Mail: gabriele.roeder-wolff@hwk-do.de
klaus.werthmann@hwk-do.de, Internet: www.hwk-do.de

Handwerkskammer Düsseldorf
Georg-Schulhoff-Platz 1
D-40221 Düsseldorf
Dipl.-Volksw. Adelheid Schneider-Röpke
Tel. +49 211 8795-354, Fax: +49 211 8795-363
E-Mail schneider.roepke@hwk-duesseldorf.de
Internet: www.hwk-duesseldorf.de

Handwerkskammer Düsseldorf
Handwerkszentrum Ruhr
Mülheimer Straße 6
D-46049 Oberhausen
Dipl.-Päd. Marie-Theres Lütje
Tel.: +49 208 82055-58, Fax: +49 208 82055-33
E-Mail: m.luetje@uzh.hwk-duesseldorf.de
Internet: www.hwk-duesseldorf.de/beraten/aussen/index.html

Handwerkskammer Düsseldorf
Handwerkszentrum – Wohnen im Alter
Mülheimer Straße 6
D-46049 Oberhausen
Dipl.-Kffr. Beate Hülsmann-Kirchhoff
Tel.: +49 208 82055-53, Fax: +49 208 82055-77
E-Mail: b-huelsmann@wia.hwk-duesseldorf.de
Internet: www.hwk-duesseldorf.de/beraten/aussen/index.html

Handwerkskammer zu Köln
Heumarkt 12
D-50667 Köln
Dipl.-Ing. agr. Bernd Krey
Tel.: +49 221 2022-347, Fax: +49 221 2022-9347
E-Mail: krey@hwk-koeln.de
Internet: www.hwk-koeln.de/Beraten/Unternehmensberatung/
Aussenwirtschaft@hwk-koeln.de

Handwerkskammer Münster
Bismarckallee 1
D-48151 Münster
Dr. Willi Quandt
Tel.: +49 251 5203-208, Fax: +49 251 5203-235
E-Mail: willi.quandt@hwk-muenster.de
Internet: www.hwk-muenster.de

Handwerkskammer Münster in der Emscher-Lippe-Region
Vom-Stein-Straße 34
D-45894 Gelsenkirchen-Buer
Dipl.-Bw. Martin Hellmich
Tel.: +49 209 38077-31, Fax: +49 209 38077-99
E-Mail: martin.hellmich@hwk-muenster.de
Internet: www.hwk-muenster.de

Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld
Oststraße 48
D-33602 Bielefeld
Dipl.-Bw. Kerstin Naumann
Fachberatung Außenwirtschaft
Tel.: +49 521 5608-414, Fax: +49 521 5608-199
E-Mail: kerstin.naumann@handwerk-owl.de
Internet: www.handwerk-owl.de

Handwerkskammer Südwestfalen
Brückenplatz 1
D-59821 Arnsberg
Dipl.-Volksw. Ulrich Dröge
Tel.: +49 2931 877-116, Fax: +49 2931 877-160
E-Mail: wirtschaftsfoerderung@hwk-suedwestfalen.de
Internet: www.hwk-suedwestfalen.de/aussenwirtschaft.html

Übergeordnete Beratungsstellen und Projekte

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen
Handwerks e.V. (LGH) – Referat Außenwirtschaft –
Handwerk international
Auf'm Tetelberg 7
D-40221 Düsseldorf
Tel.: +49 211 30108-0, Fax: +49 211 30108-500
E-Mail: handwerk.international@lgh.de
Internet: www.lgh.de, www.handwerk-international.net

Außenwirtschafts-Team:

Leitung: Dipl.-Ök. Jürgen-Johannes Lau
Projekt MIC: Dipl.-Kfm. Roland Smigerski
Projekt INTER-NED: RA Hildegard Bongert bei der KH Borken
Projekt STEPs: Dipl.-Bw. Petra Bonifas, Dipl.-Des. Bettina Hansmeier,
Silke Kretschmer, Michelle Stolz

Kompetenznetzwerk NRW/Niederlande
Kreishandwerkerschaft Borken
Körperschaft des öffentlichen Rechts
Europaplatz 17
D-46399 Bocholt
RA Hildegard Bongert-Boekhout
Tel.: +49 2871 2524-0, Fax: +49 2871 2524-25
E-Mail: h.bongert@kh-borken.net, Internet: www.kh-borken.de

Fachverbände Handwerk

Baugewerbliche Verbände NRW
Betriebswirtschaftliche Unternehmensführung
Graf-Recke-Straße 43
D-40239 Düsseldorf
Dipl.-Ing. Dipl.-Kfm. Heinz-G. Rittmann
Tel.: +49 211 91429-15, Fax: +49 211 91429-31
E-Mail: h.rittmann@bgv-nrw.de, Internet: www.bgv-nrw.de

Bildungszentren des Baugewerbes e.V. (BZB)

Bökendonk 15–17
D-47809 Krefeld
Dipl.-Soz.-Wiss. Gerhard Funke
Tel.: +49 2151 5155-36, Fax: +49 2151 5155-90
E-Mail: gerhard.funke@bzb.de, Internet: www.bzb.de

Fachverband des Tischlerhandwerks NRW

Abt. Außenwirtschaft
Kreuzstraße 108–110
D-44137 Dortmund
Dipl.-Holzwirt Christoph Korte
Dipl.-Bw. Klaus Gramberg
Tel.: +49 231 91 2010-29, Fax: +49 231 91 2010-51
E-Mail: korte.nrw@tischler.de, gramberg@tischler.de
Internet: www.tischler-nrw.de

Fachverband Metall Nordrhein-Westfalen

Ruhrallee 12
D-45138 Essen
Tel.: +49 201 89647-0, Fax: +49 201 2525-48
E-Mail: info@metallhandwerk-nrw.de
Internet: www.metallhandwerk-nrw.de

4. NRW-Cluster, Brancheninitiativen und Verbände

Bekleidung/Textilwirtschaft

Zukunftsinitiative Textil NRW
Am Falder 4
D-40589 Düsseldorf
Detlef Braun, Marlene Daniels-Stülp
Tel.: +49 211 757 07-35, Fax: +49 211 98 73 00
E-Mail: braun@zitex.de, Internet: www.zitex.de

Bergbau

VDMA
Fachverbände Bau- und Baustoffmaschinen und
Bergbaumaschinen
Lyoner Straße 18
D-60528 Frankfurt am Main
Joachim Schmid, Geschäftsführer
Tel.: +49 69 6603-12 61, Fax: +49 69 6603-22 61
E-Mail: joachim.schmid@vdma.org

VDMA

Landesverband Nordrhein-Westfalen
Mörsenbroicher Weg 200
D-40470 Düsseldorf
Jürgen Alt, Geschäftsführer
Tel.: +49 211 6877 48-17, Fax: +49 211 6877 48-50
E-Mail: hans-juergen.alt@vdma.org

Biotechnologie

BIO.NRW
Geschäftsstelle
Merowingerplatz 1
D-40225 Düsseldorf
Matthias Nerger, Leiter Geschäftsstelle
Tel.: +49 211 38 54 69-92 02
E-Mail: m.nerger@fz-juelich.de, Internet: www.bio.nrw.de

Chemische Industrie

ChemCologne Initiative NRW
Neumarkt 35-37
D-50667 Köln
Dr. Bernd von der Linden
Tel.: +49 221 272 05-31, Fax: +49 221 272 05-40
E-Mail: info@chemcologne.de, Internet: www.chemcologne.de

ChemSite Initiative NRW

Paul-Baumann-Straße 1
D-45764 Marl
Dr. Margarete Gersemann
Tel.: +49 23 65 49-25 30, Fax: +49 23 65 49-68 05
E-Mail: margarete.gersemann@chemsite.de
Internet: www.chemsite.de

Verband der Chemischen Industrie e.V. (VCI)

Landesverband Nordrhein-Westfalen
Völklinger Straße 4
D-40219 Düsseldorf
Tel.: +49 211 679 31-41, Fax: +49 211 679 31-49
E-Mail: info@nrwchemie.de, Internet: www.nrwchemie.de

Elektrotechnik- und Elektronikindustrie

Zentralverband Elektrotechnik- und Elektroindustrie e.V. (ZVEI)
Landesstelle Nordrhein-Westfalen
Wolfgang Reitz
Minoritenstraße 9-11
D-50667 Köln
Tel: +49 221 962 28-40
Fax: +49 221 962 28-15
E-Mail: nrw@zvei.org

IVAM – Fachverband für Mikrotechnik

Emil-Figge-Straße 76
D-44227 Dortmund
Tel.: +49 231 97 42-168, Fax: +49 (0) 231 97 42-150
E-Mail: info@ivam.de, Internet: www.ivam.de

Energiewirtschaft

EnergieAgentur.NRW
Haroldstraße 4
D-40213 Düsseldorf
Stephan Lintker, Projektleiter Außenwirtschaft
Tel.: +49 211 866 42-12, Fax: +49 211 866 42-22
E-Mail: Lintker@energieagentur.nrw.de
Internet: www.energieagentur.nrw.de

Ernährungswirtschaft

Food-Processing Initiative e.V.
Herforder Straße 26-28
D-33602 Bielefeld
Norbert Reichl, Geschäftsführer
Tel.: +49 521 98640-0, Fax: +49 521 98640-29
E-Mail: norbert.reichl@foodprocessing.de
Internet: www.foodprocessing.de

Fahrzeugbau

Automotive.NRW (Status: im Aufbau)
c/o Projektträger Jülich
Geschäftsbereich technologische und regionale Innovationen (TRI)
Forschungszentrum Jülich GmbH
D-52425 Jülich
Dr. Karl-Georg Steffens, Projektleitung
Tel.: +49 2461 61-3594 / 2718
E-Mail: k.g.steffens@fz-juelich.de, Internet: www.fz-juelich.de/ptj

Gesundheitswirtschaft

Cluster „Gesundheitswirtschaft und anwendungsorientierte Medizintechnologie“
c/o ZIG Zentrum für Innovation in der Gesundheitswirtschaft
Ostwestfalen-Lippe
Jahnplatz 5
D-33602 Bielefeld
Brigitte Meier, Clustermanagerin
Tel.: +49 521 32 98 60-0, Fax: +49 521 32 98 60-49
E-Mail: meier@zig-owl.de, Internet: www.zig-owl.de

Glasindustrie

Bundesverband Glasindustrie e.V.
Am Bonneshof 5
D-40474 Düsseldorf
Dr. Johann Overath, Hauptgeschäftsführer
Tel.: +49 211 4796-134, Fax: +49 211 951 37 51
E-Mail: overath@bvglas.de
Internet: www.bvglas.de, www.glasstec-online.com

Gummi- und Kunststoffindustrie

kunststoffland NRW e.V.
Völklinger Straße 4
D-40219 Düsseldorf
Dr. Harald Pielartzik, Geschäftsführer
Tel.: +49 211 679 31-70, Fax: +49 211 679 31-73
E-Mail: info@kunststoffland-nrw.de, Internet: www.kunststoffland-nrw.de

Informations- und Kommunikationstechnik, Telekommunikation

eco e.V.
Lichtstraße 43h
D-50825 Köln
Tel.: +49 221 70 00 48-0, Fax: +49 221 70 00 48-11
E-Mail: info@eco.de, Internet: www.eco.de

IKT.NRW (Status: im Aufbau)

c/o Projektträger Jülich
Geschäftsbereich technologische und regionale Innovationen (TRI)
Forschungszentrum Jülich GmbH
D-52425 Jülich
Dr. Gisela Kiratli, Projektleitung
Tel.: +49 2461 61-5789
E-Mail: g.kiratli@fz-juelich.de, Internet: www.fz-juelich.de/ptj

Logistik

Verband Verkehrswirtschaft und Logistik Nordrhein-Westfalen e.V.
Haferlandweg 8
D-48155 Münster
Dr. Christoph Kösters, Hauptgeschäftsführer
Tel.: +49 251 6061-410, Fax: +49 251 6061-414
E-Mail: verband@vwl.de, Internet: www.vwl-transport.de

SCI Verkehr GmbH
 Vor den Siebenburgen 2
 D-50676 Köln
 Peter Abelmann, Leiter Logistik
 Tel.: +49 221 931 78-11, Fax: +49 221 931 78-78
 E-Mail: p.abelmann@sci.de, Internet: www.sci.de

Luft- und Raumfahrt

ALROUND – Aktionsgemeinschaft luft- und raumfahrtorientierter Unternehmen in Deutschland e.V.
 Josef-Wirmer-Straße 1–3
 D-53123 Bonn
 Jens Janke
 Tel.: +49 228 249 75-0, Fax: +49 228 249 75-29
 E-Mail: info@alround.de, Internet: www.alround.de

GSW – Gesellschaft der sicherheits- und wehrtechnischen Wirtschaft in NRW e.V.
 Bismarckstraße 28
 D-45470 Mülheim an der Ruhr
 Oberst a. D. H.-Joachim Schaprian
 Tel.: +49 208 30004-0, Fax: +49 208 30004-52
 E-Mail: hs@gsw-nrw.de, Internet: www.gsw-nrw.de

Maschinenbau

VDMA Landesverband Nordrhein-Westfalen
 Mörsenbroicher Weg 200
 D-40470 Düsseldorf
 Hans-Jürgen Alt
 Tel.: +49 211 687748-16, Fax: +49 211 687748-50
 E-Mail: hans-juergen.alt@vdma.org, Internet: www.vdma.org

Mikro-Nanotechnologie

IVAM e.V. Fachverband für Mikrotechnik
 Emil-Figge-Straße 76
 D-44227 Dortmund
 Tel.: +49 231 9742-168, Fax: +49 231 9742-150
 E-Mail: info@ivam.de, Internet: www.ivam.de

Möbelbranche und Holz verarbeitende Industrie

Verbände der Holz- und Möbelindustrie Westfalen-Lippe
 Export Marketinggesellschaft
 ZiMit – Zukunftsinitiative Möbelindustrie Nordrhein-Westfalen
 Goebenstraße 4–10
 D-32052 Herford
 Tel.: +49 5221 1265-24, Fax: +49 5221 1265-65
 E-Mail: sekretariat.hgf@vhk-herford.de, bb@furniture-export.de
 Internet: www.vhk-herford.de, www.zimit.de

Tourismus

Nordrhein-Westfalen Tourismus e.V.
 Worringer Straße 22
 D-50668 Köln
 Prof. Dr. Ute Dallmeier, Geschäftsführerin
 Tel.: +49 221 17945-0, Fax: +49 221 17945-17
 E-Mail: info@nrw-tourismus.de, Internet: www.nrw-tourismus.de

5. Messegesellschaften

Koelnmesse International GmbH
 Messeplatz 1
 D-50679 Köln
 Tel.: +49 221 821-0, Fax: +49 221 821-2092
 E-Mail: kmi@koelnmesse.de
 Internet: www.koelnmesse-international.de

Messe Düsseldorf GmbH
 Messeplatz, Stockumer Kirchstraße 61
 D-40474 Düsseldorf
 Tel.: +49 211 4560-01, Fax: +49 211 4560-668
 E-Mail: info@messe-duesseldorf.de
 Internet: www.messe-duesseldorf.de

MESSE ESSEN GmbH

Norbertstraße
 D-45131 Essen
 Tel.: +49 201 7244-0, Fax: +49 201 7244-248
 E-Mail: info@messe-essen.de, Internet: www.messe-essen.de

Messe Westfalenhallen Dortmund
 c/o Westfalenhallen Dortmund GmbH
 Strobelallee 45
 D-44139 Dortmund
 Tel.: +49 231 1204-521, Fax: +49 231 1204-678
 E-Mail: info@westfalenhallen.de, Internet: www.westfalenhallen.de

6. Weitere Verbände und Institutionen

Auslandsgesellschaft Nordrhein-Westfalen

Die Auslandsgesellschaft NRW fördert seit über 50 Jahren die Verständigung zwischen Menschen unterschiedlicher Herkunft. Wir vermitteln Wissen über Kultur, Wissenschaft, Politik, Gesellschaft und Wirtschaft anderer Länder.

Auslandsgesellschaft Nordrhein-Westfalen e.V.
 Steinstraße 48
 D-44147 Dortmund
 Tel.: +49 231 83800-0, Fax: +49 231 83800-55
 E-Mail: info@auslandsgesellschaft.de
 Internet: www.auslandsgesellschaft.de

Außenhandelsverband NRW

Der Außenhandelsverband NRW dient seinen Mitgliedsfirmen als Plattform außenwirtschaftlichen Know-hows und Erfahrungsaustausches. Wir sorgen dafür, dass die Mitgliedsfirmen ihre Ziele im Auslandsgeschäft schneller, kostengünstiger und somit effizienter verwirklichen können.

Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen e.V.
 Achenbachstraße 28
 D-40237 Düsseldorf
 Dipl.-Betriebswirt Andreas Mühlberg, Geschäftsführung
 Tel.: +49 211 66 908-28-0, Fax: +49 211 66 908-30
 E-Mail: info@ahvnrw.de, Internet: www.ahvnrw.de

ZENIT

Zukunftssicherung, Wachstum und Erfolg vorrangig mittelständischer Kunden sind zentrale Ziele, denen die Unternehmensberatung in Trägerschaft des Vereins ZENIT e.V., des Landes Nordrhein-Westfalen sowie eines Bankenkonsortiums aus NRW.BANK, der privaten Bankenvereinigung NRW und der WGZ-Bank AG Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank (WGZ BANK) seit 1984 verpflichtet fühlen. Unterstützt wird sie dabei unter anderem durch das Land NRW und die Europäische Kommission.

ZENIT GmbH
 Zentrum für Innovation und Technik in NRW
 Bismarckstraße 28
 D-45470 Mülheim an der Ruhr
 Tel.: +49 208 30004-0, Fax: +49 208 30004-87
 E-Mail: info@zenit.de, Internet: www.zenit.de

Impressum

Herausgeber:

NRW.International GmbH
Völklinger Straße 4
D-40219 Düsseldorf
Tel.: +49 211 710 671-10
Fax: +49 211 710 671-20
E-Mail: info@nrw-international.de
www.nrw-international.de

V.i.S.d.P.:

Frau Almut Schmitz, Geschäftsführerin NRW.International GmbH

Ansprechpartner:

Frau Alexandra Aulbach
Referat Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: +49 211 710 671-18
Fax: +49 211 710 671-20
E-Mail: alexandra.aulbach@nrw-international.de

Konzeption und Redaktion:

NRW.International GmbH

Gestaltung:

DesignLevel 2
Bergheimer Straße 454
D-41466 Neuss
Tel.: +49 21 31 12 449-10
Fax: +49 21 31 12 449-70
E-Mail: info@designlevel2.de
www.designlevel2.de

Druck:

Meinke GmbH, Neuss

Bildnachweis

- ▶ Andreas Kufferath GmbH & Co. KG
- ▶ Elektro Fassbender GmbH & Co. KG
- ▶ NRW.International
- ▶ NRW.INVEST
- ▶ Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen
- ▶ Reinhard Krückemeyer GmbH & Co. KG
- ▶ stockxpert.com
- ▶ istockphoto.com/sweetym (Titel)

Stand: 22. Juli 2008

© NRW.International GmbH

Kontakt

NRW.International GmbH
Völklinger Straße 4
D-40219 Düsseldorf
www.nrw-international.de

