



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



MITTELSTAND
GLOBAL
MARKTERSCHLIESSUNGS-
PROGRAMM FÜR KMU

Markterschließung für KMU

Stand: November 2016

Markterschließung - Förderschwerpunkte

Markterschließungsprogramm

Plattform für Branchen und Sektoren, für die keine gesonderte Exportinitiative besteht

unter dem Dach des Programms:

Exportinitiative
zivile Sicherheits-
technologien und
-dienstleistungen

BMW-
Exportinitiative
Umwelttechnologien

Exportförderung
Luftfahrt

Exportförderung
Schiffbau und
Meerestechnik

Markterschließungs-
projekte der
Gesundheitswirtschaft

Exportinitiative
Gesundheits-
wirtschaft (GTAI)

Exportinitiative
Energie
(vormals Exportinitiativen
Energieeffizienz und
Erneuerbare Energien)

Managerfortbildung
(GIZ)

Auslandsmesse-
Programm

Exportförderung
Neue Bundesländer
(GTAI)

Maßnahmen der
Bundesländer

Agrarexport-
förderung
(BMEL)

Leitgedanken

- „Das **BMWi-Markterschließungsprogramm** unterstützt kleine und mittlere Unternehmen, Selbstständige und Freie Berufe der gewerblichen Wirtschaft sowie wirtschaftsnahe Dienstleister bei ihrem außenwirtschaftlichen Engagement zur Erschließung neuer Absatzmärkte.“
- Auswahl von **markt- und KMU-relevanten Themen** mit attraktiven regionalen und Branchenschwerpunkten; Projekte werden mit und i.d.R. auf Initiative der Wirtschaft ausgewählt
- Professionelle Durchführung durch **erfahrene Projektträger**; Koordinierung/ Programmbetreuung durch Geschäftsstelle
- Hohe Qualität und Nachhaltigkeit bei der Geschäftsanbahnung, kontinuierliche Projekterfolgskontrolle
- Intensive Betreuung einschließlich Vor- und Nachbereitung

Nutzen für KMU

- Neue Märkte erkunden
- Marktinformation aus erster Hand
- Netzwerke bilden und Kontakte knüpfen
- Geschäftspartner vor Ort treffen
- Märkte erschließen
- Erfolge im Auslandsgeschäft / Exporte steigern
- Zeit- und Kosteneinsparung

Partner



Auswahl



6 Module: einheitlich, transparent, flexibel,



Informationsveranstaltungen



Absicht

Vermittlung detaillierter Informationen zu Ländern, Märkten, Themen, Branchen mittels eintägiger, im Inland organisierter Informationsveranstaltungen für exportinteressierte bzw. auf neue Märkte zielende KMU.

Vorträge

Marktentwicklung und -chancen, Rahmenbedingungen, geschäftspraktische Aspekte (Recht, Steuern, Einfuhr, Logistik usw.), interkulturelle Fragestellungen, Finanzierungs- und Risikoabsicherung, kurze Vorstellung des Markterschließungsprogramms (genaue Angaben siehe Leitfaden).

Verknüpfung mit anderen Veranstaltungen

im abgestimmten Einzelfall

Teilnehmer

I.d.R. 20 der Zielgruppe entsprechende Unternehmen, bei Spezialthemen im Einzelfall auch weniger.

Markterkundung

Absicht

Unternehmerreise, mit dem Ziel der Sondierung von Geschäftschancen in schwierigen oder neuen Märkten mit teilweise intransparenten Strukturen.



Elemente

Informationsveranstaltung im Ausland, bei der Primärinformationen durch lokale Experten vermittelt und durch die für den lokalen Import und Vertrieb erforderlichen privaten und öffentlichen Einrichtungen vertieft werden. Ergänzt wird die Veranstaltung durch Kontaktabbauungselemente und Netzwerkbildung; unterstützt durch Standort- und Projektbesichtigungen und der Erstellung geeigneter Zielmarktinformationen, die den Teilnehmern und flächendeckend in Deutschland zur Verfügung gestellt werden. Jedem Teilnehmer sollen Kontaktdaten für den Aufbau eines Kontaktnetzes zur Verfügung gestellt werden (Geschäfts- und Kooperationspartner, Verbände, Behörden sowie andere relevante Stellen).

Teilnehmer

10-20 deutsche KMU

Projektzeitraum

3-5 Monate Vorbereitung, 3-5 Tage Durchführung, Nachbereitung

Leistungspräsentation

Absicht

Unternehmerreise mit Symposium, deren Ziel in der Präsentation der Leistungsfähigkeit deutscher Unternehmen aus einer Branche bzw. einem Branchensegment inklusive der Möglichkeit zum Ausbau des Netzwerks im Zielmarkt.



Elemente

Unternehmerreise mit **Präsentationsveranstaltung** (der deutschen Branche und der deutschen Teilnehmer) in Form eines Symposiums unter Einbeziehung deutscher und lokaler Experten und den teilnehmenden Unternehmen, einem **Tagungsmagazins** für die Bewerbung der Veranstaltung im Zielland sowie einer **Zielmarktanalyse**, die den Teilnehmern und flächendeckend der jeweiligen Branche in Deutschland zur Verfügung gestellt wird. Schwerpunkt ist die fachlich anspruchsvolle und für die Adressanten im Ausland ansprechende Präsentationsveranstaltung, die die Leistungsfähigkeit deutscher Unternehmen aus einer Branche bzw. einem Branchensegment zeigen und in deren Rahmen Gespräche zwischen den deutschen Firmen und den Teilnehmern aus dem Zielmarkt ermöglicht werden sollen. Abgerundet wird das Format durch ein **Briefing** der Teilnehmer zum Markt sowie geeigneten **Objekt- und Referenzbesichtigungen**.

Teilnehmer

8-12 deutsche KMU

Projektzeitraum

3-5 Monate Vorbereitung, 2-3 Tage Durchführung, Nachbereitung

Geschäftsanhahnung

Absicht

Unternehmerreise, deren Ziel in der konkreten Anbahnung von Geschäftskontakten in bestehenden Märkten liegt.

Elemente

Unternehmerreise mit lokaler **Präsentationsveranstaltung** (der deutschen Branche und der deutschen Teilnehmer) unter Einbeziehung deutscher und lokaler Experten, Organisation von **Einzelgesprächen mit potenziellen Geschäftspartnern** in deren Unternehmen oder zentral vor Ort, Erstellung einer der Teilnehmergruppe relevanten **Zielmarktanalyse**, die den Teilnehmern und flächendeckend der jeweiligen Branche in Deutschland zur Verfügung gestellt wird. Auf die speziellen Erfordernisse der einzelnen Unternehmen zugeschnittene **kompakte Informationen über Wettbewerb und wichtige Nachfragesegmente**. Kontaktdaten für den Aufbau eines Kontaktnetzes (Geschäfts- und Kooperationspartner, Verbände, Behörden etc.). Schwerpunkt sind konkrete und für jeden Teilnehmer **individuell organisierte Geschäftstreffen** zwischen in- und ausländischen Unternehmen.

Teilnehmer

8-12 deutsche KMU

Projektzeitraum

3-5 Monate Vorbereitung, 3-5 Tage Durchführung, Nachbereitung



Einkäuferreise



Absicht

Präsentation deutscher Produkte, Technologie und Dienstleistungen vor Ort im Rahmen einer drei- bis fünftägigen Reise ausländischer Unternehmer (Einkäufer) nach Deutschland, von denen bereits im Vorfeld bekannt ist, dass sie konkrete Beschaffungsabsichten haben.

Elemente

Fachbezogenes **Informationsmaterial** über den deutschen Markt, zur Branche und deren Leistungsspektrum, **Präsentationsveranstaltung** in der Firmen und Experten die Leistungsstärke der Branche vorstellen, **Firmen- und Referenzobjektbesichtigungen**, **Vermittlung individueller Geschäftskontakte**, **Besuch von Leit- oder Fachmessen** wünschenswert.

Teilnehmer

8 ausländische Unternehmen (maximal 20 Teilnehmern) mit Einkaufsabsichten, geeignete Auswahl (Anzahl und Referenz) deutscher Anbieter

Projektzeitraum

3-5 Monate Vorbereitung, 3-5 Tage Durchführung, Nachbereitung

Informationsreise



Absicht

Präsentation deutscher Produkte, Technologie und Dienstleistungen vor Ort im Rahmen einer drei- bis fünftägigen Reise ausländischer Multiplikatoren (Verbands- und Behördenvertreter, Wissenschaftler, Presse) nach Deutschland.

Elemente

Fachbezogenes **Informationsmaterial** über den deutschen Markt, zur Branche und deren Leistungsspektrum, **Präsentationsveranstaltung** bei der Firmen und Experten die Leistungsstärke der Branche vorstellen, **Firmen- und Referenzobjektbesichtigungen**, **Besuch von Leit- oder Fachmessen** wünschenswert.

Teilnehmer

8 ausländische Multiplikatoren (maximal 20 Teilnehmer), geeignete Auswahl (Anzahl und Referenz) deutscher Anbieter

Projektzeitraum

3-5 Monate Vorbereitung, 3-5 Tage Durchführung, Nachbereitung

Teilnahmekosten

Bei Nutzung der Module „Markterkundung“, „Geschäftsanbahnung“ und „Leistungspräsentation“ wird von den teilnehmenden Unternehmen vor Reisebeginn ein Eigenanteil erhoben, der sich wie folgt berechnet:

- 500 Euro (netto) für Teilnehmer mit weniger als einer Million Euro Jahresumsatz und weniger als 10 Mitarbeitern,
- 750 Euro (netto) für Teilnehmer mit weniger als 50 Millionen Euro Jahresumsatz und weniger als 500 Mitarbeitern
- 1.000 Euro (netto) für Teilnehmer ab 50 Millionen Euro Jahresumsatz oder mehr als 500 Mitarbeitern.

Reise-, Unterbringungs- und sonstige Verpflegungskosten tragen die Teilnehmer selbst.

Die Förderung unterliegt den EU-Bestimmungen für sog. De-minimis-Beihilfen. Für alle Teilnehmer werden die individuellen Beratungsleistungen in Anwendung der De-minimis-Verordnung der EU bescheinigt. Die Kosten für die individuellen Beratungsleistungen müssen dann von den Teilnehmern getragen werden, wenn die EU-Freigrenzen (200.000 Euro in drei aufeinander folgenden Steuerjahren) bereits ausgeschöpft wurden. Für die geförderte Teilnahme ist daher seitens der Unternehmen zusammen mit der Anmeldung eine De-minimis-Erklärung über die Ausschöpfung der Freigrenze beim Durchführer abzugeben.

Germany Trade & Invest GmbH

Germany Trade & Invest GmbH (GTAI) ist die **Gesellschaft zur Außenwirtschaftsförderung der Bundesrepublik Deutschland**.

Die Gesellschaft berät ausländische Unternehmen, die ihre Geschäftstätigkeit auf den deutschen Markt ausdehnen möchten. Deutsche Unternehmen, die ausländische Märkte erschließen wollen, erhalten hier ausführliche Außenwirtschaftsinformationen. GTAI bietet ein umfassendes, kundenorientiertes Angebot an Wirtschafts- und Branchendaten sowie Informationen zu Ausschreibungen im Ausland, zu Investitions- und Entwicklungsvorhaben sowie zu Recht und Zoll.

GTAI verfügt über ein weltweites Auslandsnetz von Mitarbeiterin, die vor Ort Informationen über Auslandsmärkte recherchieren und ausländische Unternehmen beim Ansiedlungsprozess in Deutschland unterstützen. Sie arbeiten dabei eng mit den **Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs)** zusammen. Diese Kooperation wird kontinuierlich ausgebaut, um deutschen Exporteuren und potenziellen ausländischen Investoren künftig im Ausland unter dem Dach der AHKs eine zentrale Anlaufstelle mit Informationen und gezielter Beratung zu bieten.

Im Rahmen des **Markterschließungsprogramm** wirkt die GTAI auf Basis der dort vorhandenen Branchen- und Länderexpertise bei der Themenauswahl bzw. der Aufstellung der Jahresprogramme und der im Bereich der Qualitätssicherung mit.

Deutsches Auslandshandelskammernetzwerk

Die **Auslandshandelskammern (AHK), Delegiertenbüros und Repräsentanzen der Deutschen Wirtschaft** unterstützen deutsche Unternehmen dabei, auf ausländischen Märkten Fuß zu fassen. Rund 130 Büros stehen in über 90 Ländern zur Verfügung. Das Kammernetz wurde in den vergangenen Jahren schwerpunktmäßig in Mittel- und Osteuropa ausgebaut. Künftig wird das AHK-Netz vor allem in Afrika erweitert. AHK-Büros sind heute in allen Ländern vertreten, in denen deutsche Unternehmen besonders engagiert sind.

Serviceangebot der AHK

Markteinstiegs- und Produktberatung, Markt- und Wirtschaftsanalysen, kommerzieller Auskunftsdienst, Firmenrecherche, Messevertretung (Auslandsmesseprogramm), Projektberatung und -begleitung, Rechts- und Zollberatung, Geschäftspartnervermittlung, berufliche Aus- und Weiterbildung, Schwerpunkte bei der Förderung zukunftssträchtiger Sektoren, z. B. Vermarktung von Umweltschutztechnik einschließlich Erneuerbarer Energien, Technologietransfer, Firmen-Kontakt-Treffen, Firmenpoolbetreuung.

Im Rahmen des Markterschließungsprogramms beteiligen sich AHKs mit zahlreichen Vorschlägen für Projekte und sind häufig selber Durchführer von Projekten und wichtiger Partner vor Ort.

Informationen zu Auslandshandelskammern, Delegiertenbüros und Repräsentanzen gibt es im Internet unter www.ahk.de

Aktuelles zu Projekten 2016 und 2017

Nach der europaweiten Ausschreibung von 77 Projekten in einer 1. Tranche für 2016 wurden die Aufträge zum 1.1. vergeben. Die Beauftragung von 24 weiteren Projekten für 2016 ist Anfang Juni erfolgt. Momentan läuft die Ausschreibungsrunde 2017 für 76 Projekte. Abgabefrist für den Eingang von Angeboten ist der 22.11.16

Die gesamten Unterlagen der im EU-Portal SIMAP veröffentlichten Ausschreibung einschließlich der Projektliste können unter

<http://www.bafa.de/bafa/de/ausschreibungen/index.html>
abgerufen werden.

Aktuelle Informationen zu Projekten unter
www.ixpos.de/markterschliessung-termine



The screenshot shows the ixpos website interface. The main navigation bar includes 'IHR GESCHÄFT IM AUSLAND', 'YOUR BUSINESS IN GERMANY', and 'EXPORT COMMUNITY'. Below this, there are tabs for 'Start ins Ausland', 'Länder & Branchen', 'Abnehmer & Partner finden', 'Markteintritt', and 'Finanzieren & Absichern'. The main content area is titled 'BMW-Markterschließungsprogramm' and describes project-specific market entry measures for SMEs. It lists various modules and target groups, and provides contact information for the BMW-Markterschließungsprogramm. The left sidebar contains a 'SERVICE' section with links for 'Suche', 'Meldungen', 'Veranstaltungen', 'Messdaten weltweit', 'Publikationen', and 'Newsletter'. The right sidebar includes a 'Kontakt' section with a 'Geschäftsstelle Markterschließung' and a 'Mehr zum Thema' section with links to 'Projektübersicht BMW-Markterschließungsprogramm' and 'Meldungen BMW-'.

Geschäftsstelle Markterschließung

Christian Tippelt - Leitung der Geschäftsstelle

Tel.: +49 (0)228 99 615 4290

christian.tippelt@bmwi.bund.de

Dr. Evelyn Mros

Tel.: +49 (0)228 99 615 4288

evelyn.mros@bmwi.bund.de

Kerstin Tilz

Tel.: +49 (0)228 99 615 4291

kerstin.tilz@bmwi.bund.de

Martina Wohlgemuth

Tel.: +49 (0)228 99 615 4292

martina.wohlgemuth@bmwi.bund.de

Anja Waldow-Plogmann

Tel.: +49 (0)228 99 615 4289

anja.plogmann@bmwi.bund.de

Adresse

Geschäftsstelle Markterschließung für KMU
beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
c/o Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Villemombler Straße 76
53123 Bonn

www.ixpos.de/markterschliessung