



Wir stehen Unternehmen zur Seite

NRW.Europa



Themenreihe EU-Förderung konkret

Sommer 2016

# Förder- und Finanzierungswegweiser Internationalisierung



# Förder- und Finanzierungswegweiser Internationalisierung

Editorial .....	3
1 Schritt für Schritt ins Auslandsgeschäft.....	4
1.1 Der Blick nach Innen und Außen.....	4
1.2 Länder-/Marktanalyse.....	5
1.3 Festlegung der Internationalisierungsform.....	6
1.4 Ressourcenplanung und -beschaffung .....	7
1.5 Geschäftspartnersuche.....	8
2 Öffentliche Förder- und Finanzierungsprodukte für die Außenwirtschaft.....	10
2.1 Beratungsförderung.....	10
2.2 Förderprodukte für die Markterschließung.....	11
2.3 Förderprodukte für die Exportwirtschaft .....	16
2.4 Förder- und Finanzierungsprodukte für Auslandsinvestitionen.....	18
2.5 Förderprodukte für die Qualifizierung von Mitarbeitern .....	23
3 Öffentliche außenwirtschaftliche Beratungsstellen.....	27
3.1 In Nordrhein-Westfalen.....	27
3.2 Auf Bundesebene .....	28
3.3 In Europa .....	31
Impressum.....	33

## **Hinweis für Abonnenten:**

Sollten Sie die Zusendung unserer Themenreihe „EU-Förderung konkret“ nicht mehr wünschen, nutzen Sie bitte die Abmeldemöglichkeit unter [www.nrweuropa.de/abo](http://www.nrweuropa.de/abo).

## Editorial

Die Gründe für ein Auslandsengagement kleiner und mittlerer Unternehmen sind vielfältig und von unterschiedlichen Motiven geprägt. Häufig steht die Suche nach neuen Absatzmärkten für Produkte und Dienstleistungen am Beginn des Internationalisierungsprozesses. Aber auch Kosteneinsparungen, die Erschließung zusätzlicher Produktionskapazitäten, Know-how-Transfer, die Beteiligung an internationalen Projekten oder persönliche Kontakte in ein bestimmtes Land sind für kleine und mittlere Unternehmen Motivation, den Weg ins Ausland zu wagen.

Unabhängig von der Zielsetzung ist es erforderlich, den Weg ins Ausland genau zu planen und nichts dem Zufall zu überlassen. Aufgrund unterschiedlicher kultureller, politischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Bedingungen sind die Prozesse im Stammunternehmen und die Erfahrungen mit dem heimischen Markt nur selten direkt auf die Geschäftsaktivitäten im Ausland übertragbar. Die Analyse der eigenen Potenziale und der Chancen auf ausländischen Märkten, die Auseinandersetzung mit den Bedingungen im Zielland, das Knüpfen von Kontakten aber auch die Entwicklung einer Internationalisierungsstrategie und die innerbetriebliche Vorbereitung sind unabdingbare Voraussetzungen für ein erfolgreiches Auslandsengagement.

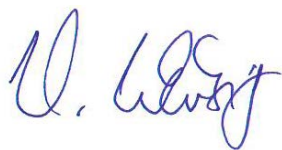
Die vorliegende Publikation will Sie auf dem Weg ins Auslandsgeschäft begleiten. Sie erhalten einen Einblick in die wichtigsten Phasen von Internationalisierungsprozessen und erfahren, welche öffentlichen Förder- und Finanzierungsprodukte Sie in jeder Phase nutzen können und wo Sie Beratung und Unterstützung erhalten. Keine Berücksichtigung finden rechtliche, versicherungs- und zahlungstechnische Rahmenbedingungen des Außenhandels sowie Logistik und Außenhandelsmarketing.

Um Ihnen direkt einen Überblick zu geben, wann welche Förderprodukte und Beratungsstellen für Sie in Frage kommen, finden Sie im ersten Kapitel („Schritt für Schritt ins Auslandsgeschäft“) unmittelbar nach der Erläuterung einer Internationalisierungsphase eine farblich umrahmte Aufzählung relevanter Förder- und Finanzierungsprodukte sowie Beratungsstellen. Förder- und Finanzierungsprodukte werden dabei mit Zahlen (1 – 32), Beratungsstellen mit Buchstaben (A – Z) angegeben. Die Farben markieren die einzelnen Phasen. Im zweiten Kapitel finden Sie das zur jeweiligen Zahl gehörende Förder-/Finanzierungsprodukt, dessen Beschreibung sowie Hinweise zu dessen Nutzung. Die mittels der Buchstaben repräsentierten Beratungsstellen werden im dritten Kapitel mit einer Kurzbeschreibung und den Kontaktdaten aufgeführt.

Als zusätzliche Orientierung verweisen farbige Punkte in den Kapiteln zwei und drei auf die Internationalisierungsphasen im ersten Kapitel, in denen Sie das jeweilige Förder-/ Finanzierungsprodukt beziehungsweise die Beratungsstelle nutzen können: Rot – 1.1 Der Blick nach Innen und Außen; Orange – 1.2 Länder- und Marktanalyse; grau – 1.3 Festlegung der Internationalisierungsform; Blau – 1.4 Ressourcenplanung und -beschaffung; Grün – 1.5 Geschäftspartnersuche.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre! Wenn Sie weitere Informationen oder auch ein persönliches Gespräch über konkrete Möglichkeiten wünschen, sprechen Sie uns gerne an.

Ihr Team der EU- und Außenwirtschaftsförderung



Verena Würsig

NRW.BANK

Partner im Enterprise Europe Network der Europäischen Kommission

# 1 Schritt für Schritt ins Auslandsgeschäft

## 1.1 Der Blick nach Innen und Außen

Der erste Schritt auf dem Weg ins Auslandsgeschäft ist die Analyse der unternehmensinternen Voraussetzungen für dieses Vorhaben. Dabei gilt es, **Stärken und Schwächen** der eigenen Produkte und Dienstleistungen sowie des Unternehmens zu ermitteln und diese hinsichtlich ihrer Relevanz für den Unternehmenserfolg sowohl im Heimatmarkt als auch im Ausland zu bewerten.

Im Mittelpunkt dieser kritischen Betrachtung sollten stehen:

- **Produktions- und Managementfaktoren**, zum Beispiel Technologie, Produkt/Dienstleistung, Vermarktbarkeit (Qualität, Innovationsgrad, Marke), Kosten, Organisationsstruktur, Management, Motivation, Kundenbindung, Service,
- **Ressourcen**, zum Beispiel Personal, Kapital, und deren
- **Verfügbarkeit**, zum Beispiel Flexibilität, Kapazitäten, Bonität.

Außerdem sollte überlegt werden, welche internen Veränderungen bei einem Auslandsengagement notwendig sind (zum Beispiel Anpassung der Produkte an ausländische Normen, Qualifizierung der Mitarbeiter, Entwicklung fremdsprachiger Werbung).

Ausgehend von den ermittelten Stärken und Schwächen und ihrer Relevanz für den Unternehmenserfolg kann nun überdacht werden, inwieweit ein Auslandsengagement den **Ausbau der Stärken** und die **Reduzierung oder den Ausgleich der Schwächen** unterstützen kann und welche **Chancen und Risiken** sich für das Unternehmen im Ausland ergeben.

*Beispiel für die Ableitung von Chancen und Risiken aus Stärken und Schwächen:*

Stärken	Chancen	Risiken
innovative Produkte	neue Märkte	Produktpiraterie
starke Kundenbindung	Kooperation mit Vertriebspartnern im Ausland	Abwerben der Kunden
modulare Produktion	Teilproduktion an ausländischen Standorten; Bezug von Komponenten aus dem Ausland	hohe Transportkosten, Lieferengpässe
Schwächen	Chancen	Risiken
Abhängigkeit von einem bestimmten Rohstoff	Rohstoffquellen im Ausland	politische Instabilität im Bezugsland, Lieferengpässe
arbeitsintensive Herstellung	niedrigere Lohnkosten im Ausland	mögliche Qualitätsprobleme
serviceintensives Produkt	Partnerschaft mit ausländischen Vertriebs- und Servicepartnern	wenig Kontrolle, mögliche Qualitätsprobleme

Die Zusammenführung der Stärken und Schwächen mit den ermittelten Chancen und Risiken bildet die Grundlage für die Bestimmung der Ziele des Auslandsengagements. Dies könnten für unser Beispiel sein: Erschließung neuer Märkte, Verlagerung von Teilproduktionen ins Ausland, Bezug von Rohstoffen aus dem Ausland oder Zusammenarbeit mit ausländischen Vertriebs- und Servicepartnern. Für das Erreichen dieser Ziele ist eine auf das Unternehmen abgestimmte Internationalisierungsstrategie erforderlich, die es zu entwickeln gilt.

<b>Förderprodukte:</b>	1, 2
<b>Beratungsstellen:</b>	A, B, D, E, F, J, W, X, Y

## 1.2 Länder-/Marktanalyse

Der nächste Schritt in der Strategieentwicklung besteht darin, umfassende Informationen über potenzielle Zielländer und deren Märkte sowie mögliche Mitbewerber einzuholen, um fundierte strategische Entscheidungen treffen zu können. Unternehmen stehen dabei zahlreiche **Informationsquellen** zur Verfügung:

- **Internet** für Recherchen nach aktuellen Länder- und Branchennachrichten sowie Marktanalysen öffentlicher Einrichtungen im In- und Ausland
- **Newsletter** von Institutionen mit außenwirtschaftlichem Fokus oder ausländischen Wirtschaftseinrichtungen
- **Publikationen** zu Ländern und Branchen, Erfahrungsberichte
- **Informationsveranstaltungen**, die neben spezifischer Information die Gelegenheit zum Netzwerken und zum Erfahrungsaustausch mit anderen Unternehmern bieten
- **individuelle Beratung** durch Außenwirtschaftsförderer, ausländische Investitionsagenturen, Branchenverbände und –initiativen, Cluster und Netzwerke, Kammern und Banken
- **Fachmessen im In- und Ausland** geben einen Einblick in die Markt- und Wettbewerbssituation, ermöglichen die eigene Präsentation und die Aufnahme von Kontakten zu potenziellen Partnern
- **Unternehmerreisen** vermitteln erste Erfahrungen und Kontakte zu Wirtschaftsförderern, Entscheidern und Unternehmen im Zielland.

Fremdsprachenkenntnisse sind bei der Informationsbeschaffung von Vorteil, da landesspezifische Informationen häufig nur in der Landessprache und eingeschränkt in Englisch verfügbar sind.

Unter Berücksichtigung des jeweiligen Internationalisierungsziels sollten für die **Länderauswahl** Informationen zu folgenden Themen zusammengetragen und analysiert werden:

1. <b>Rahmenbedingungen</b>	politische Stabilität, Rechtssicherheit, kulturelle Gegebenheiten, regulatorische Hemmnisse und Beschränkungen, Förderlandschaft, Branchenumfeld
2. <b>Produktionsbedingungen</b> (Ziel: Produktion im Ausland, Investitionen)	Fachkräfte, Lohnniveau, potenzielle Standorte
<b>Absatzbedingungen</b> (Ziel: Export in neue Märkte)	Marktpotenzial, Marktprognose, Mitbewerber, Preisniveau, Vertriebssystem, Kundenbedürfnisse, Zahlungsbedingungen, Marktbeschaffenheit
3. <b>landestypische Produktionsanforderungen</b> (Ziel: Produktion im Ausland, Investitionen)	Arbeitssicherheit, Anforderungen der Gewerkschaften, Zulassungen, Normen
<b>landestypische Produkthanforderungen</b> (Ziel: Export in neue Märkte)	Normen, Sicherheitsvorschriften, Garantien, Vorschriften für Verpackung und Beschriftung

Bei der Auswahl der Länder empfiehlt es sich, die Anzahl potenzieller Zielländer von erstens bis drittens immer weiter einzuschränken, um schließlich über eine Kosten-Nutzen-Analyse die Zielländer mit den günstigsten Bedingungen für das eigene Vorhaben zu ermitteln. Für „Anfänger“ im Auslandsgeschäft ist besonders der europäische Binnenmarkt geeignet, da hier die Unterschiede zum Heimatmarkt für die meisten Branchen aufgrund regulatorischer Bestimmungen der Europäischen Union gering sind. Es dürfen trotzdem nicht die landesspezifischen Bedingungen und kulturellen Besonderheiten vergessen werden. Selbst innerhalb der Europäischen Union (EU) sind diese vielfältig.

**Förderprodukte:** 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11

**Beratungsstellen:** A, B, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, Y, Z

## 1.3 Festlegung der Internationalisierungsform

Ist die Eingrenzung auf ein oder mehrere Länder erfolgt, sollte die Form des Auslandsengagements ermittelt werden. Dies erfolgt unter Berücksichtigung der bereits erarbeiteten Ergebnisse: Besonderheiten des Ziellandes, notwendige Ressourcen und Kapazitäten sowie mögliche Risiken.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über ausgewählte Internationalisierungsformen:

	Vorteile	Nachteile
<b>Export</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· geringes Risiko</li> <li>· geringer Ressourcenbedarf (Finanzen, Personal)</li> <li>· keine eigene Marktpräsenz erforderlich</li> <li>· hohe Flexibilität</li> <li>· Exportförderung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· fehlende Kundennähe</li> <li>· Transportwege und -kosten</li> <li>· Zölle und Abgaben</li> <li>· Wechselkursrisiken</li> <li>· Informationsdefizite</li> </ul>
<b>Kooperation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Zugang zu landesspezifischen Kenntnissen, Erfahrungen und Kontakten</li> <li>· schneller Marktzugang</li> <li>· geringe Ressourcenbindung</li> <li>· Umgehung von Handelshemmnissen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· aufwändige Partnersuche</li> <li>· Abhängigkeit vom Partner</li> <li>· potenzielle Gefahr von Know-how-Abfluss</li> </ul>
<b>Produktionsstätte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Nähe zu Kunden und Lieferanten</li> <li>· Unabhängigkeit von Partnern</li> <li>· Schutz des Know-hows</li> <li>· Umgehung von Handelshemmnissen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· hohe Ressourcenbindung</li> <li>· fehlendes landesspezifisches Know-how</li> <li>· aufwändige Mitarbeitersuche</li> <li>· hohes Risiko</li> <li>· hohe Anforderungen an das Management</li> </ul>

Neben diesen klassischen Formen der Internationalisierung sind Mischformen, wie zum Beispiel Lizenzvergabe, Franchising, Vertragsfertigung, Joint Ventures oder Beteiligungen möglich.

<b>Förderprodukte:</b>	<b>1, 2</b>
<b>Beratungsstellen:</b>	<b>A, B, D, E</b>

## 1.4 Ressourcenplanung und -beschaffung

Finanzielle und personelle Ressourcen haben einen entscheidenden Einfluss auf das Ausmaß des Auslandsengagements und die Auswahl der Internationalisierungsform. Von Export über Kooperation bis hin zur eigenen Produktionsstätte im Ausland nimmt der Bedarf an Kapital und Personal zu. Analog steigt das geschäftliche Risiko, so dass eine Absicherung des Auslandsgeschäfts eingeplant werden muss. Die Planung und Beschaffung der finanziellen und personellen Ressourcen ist somit ein entscheidender Teil der Strategieentwicklung.

### Finanzierung und Absicherung des Auslandsgeschäfts

Einerseits wird Kapital benötigt, um die Vorhaben im Ausland zu realisieren, andererseits kann das Auslandsgeschäft Risiken ausgesetzt sein, die im Inland nicht auftreten und gegen die sich das Unternehmen absichern sollte.

Folgende Finanzierungs- und Absicherungsbedarfe gilt es in der Finanzplanung zu berücksichtigen:

- **Liquiditätsbeschaffung**
- **Zwischenfinanzierung von Zahlungszielen**
- **Investitionsfinanzierung**
- **Absicherung von wirtschaftlichen** (Fabrikation, Transport, Währung, Abnahme) **und politischen** (Enteignung, behördliche Willkür, Unruhen, Krieg, Embargo) **Risiken**.

Es empfiehlt sich bei der Finanzplanung frühzeitig mit der **Hausbank** (Geschäftsbank oder Sparkasse) zusammenzuarbeiten, um deren Erfahrung im Auslandsgeschäft sowie die vielfältigen finanziellen Gestaltungsmöglichkeiten zu nutzen. Das Produktportfolio der Hausbank bietet

- **bankeigene individuelle Finanzierungs- und Absicherungsprodukte:** Akkreditive, Bürgschaften, Exportgarantien, Exportkredite, Lieferanten- und Bestellerkredite, Forfaitierung, Factoring, internationales Leasing, Bankkredite sowie
- **die Ausreichung öffentlicher Finanzierungsprodukte:** zinsgünstige Darlehen.

Zu den öffentlichen Förder- und Finanzierungsinstrumenten für kleine und mittlere Unternehmen, die aus Bundes-, Landes- oder europäischen Mitteln finanziert werden, gehören neben zinsgünstigen Krediten auch Garantien, Bürgschaften sowie Haftungsfreistellungen für die Hausbanken. Diese Absicherungsinstrumente erleichtern es den Hausbanken, Auslandsvorhaben von kleinen und mittleren Unternehmen zu finanzieren.

Bei Investitionen im Ausland oder Kooperationen mit ausländischen Partnern können auch die **öffentlichen Förder- und Finanzierungsinstrumente im Zielland** von Interesse sein. Viele Länder bieten direkte Zuschüsse, Steuererleichterungen oder Unterstützung als Anreize für ausländische Investoren an. Alle Mitgliedsstaaten der Europäischen Union erhalten europäische Fördermittel zur Innovations- und Wettbewerbsförderung von kleinen und mittleren Unternehmen, zur Infrastrukturentwicklung und zur Realisierung bestimmter wirtschaftlicher und umweltpolitischer Ziele. Ein Großteil dieser Fördermittel wird über Ausschreibungen zur Einreichung von Projektvorschlägen als Zuschüsse an im Land ansässige kleine und mittlere Unternehmen ausgereicht. Für die Realisierung von Infrastrukturprojekten schreiben öffentliche Stellen europaweit Dienstleistungs-, Liefer- oder Bauaufträge über das Ausschreibungssystem TED (Tender Electronics Daily) aus, für die sich kleine und mittlere Unternehmen bewerben können.

### Personalentwicklung

Eine ebenfalls wichtige Rolle beim Gang ins Ausland kommt den Mitarbeitern des Unternehmens und der Personalentwicklung zu. Neben Fachkenntnissen erfordert das Auslandsengagement die Beherrschung von Fremdsprachen, die Kenntnis kultureller aber auch wirtschaftlicher und rechtlicher Besonderheiten des Ziellandes. Der Einsatz von Mitarbeitern mit Auslandserfahrung ist deshalb von Vorteil. Es gibt daneben ein breites Angebot an Fremdsprachenkursen und interkulturellen Seminaren, um sich auf das Auslandsgeschäft vorzubereiten. Das Berufsbildungsgesetz sieht sogar

vor, dass Auszubildende einen Teil ihrer Ausbildung im Ausland absolvieren und so interkulturelle Erfahrung sammeln können.

Die Einstellung von Mitarbeitern aus dem Zielland – insbesondere im Vertrieb und im Service - bietet den Vorteil, dass diese mit den örtlichen Gegebenheiten und kulturellen Gepflogenheiten vertraut sind und über Kontakte im Zielland verfügen. Aber auch sie müssen hinsichtlich unternehmensspezifischer Aspekte geschult werden. Sowohl für den Einsatz deutschen Personals im Zielland als auch bei der Beschäftigung lokaler Mitarbeiter müssen die arbeitsrechtlichen Regelungen des Ziellands berücksichtigt werden.

<b>Förderprodukte:</b>	<b>Finanzierung/ Absicherung</b>	12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27
	<b>Personalentwicklung</b>	28, 29, 30, 31, 32
<b>Beratungsstellen:</b>	<b>Finanzierung/ Absicherung</b>	A, C, D, E, G, H, P, R, S, T, W, X, Z
	<b>Personalentwicklung</b>	A, D, E, L, N, U, V, W, X, Z

## 1.5 Geschäftspartnersuche

Hat man sich für die Form der Internationalisierung entschieden und die finanzielle und personelle Planung für das Auslandsengagement abgeschlossen, geht es an die praktische Umsetzung der Internationalisierungsstrategie und gegebenenfalls die Suche nach zuverlässigen Partnern im Zielland. Vor Beginn der Suche, sollte das Profil des idealen Geschäftspartners genau bestimmt werden. Wichtig ist festzulegen, welchen Anforderungen der Partner gerecht werden muss, aber auch was der eigene Beitrag in der Zusammenarbeit sein wird.

Sofern nicht bereits Partner im Zielland bekannt oder vorhanden sind, können folgende Möglichkeiten zum Knüpfen von Kontakten mit potenziellen Geschäftspartnern genutzt werden:

<b>Kooperationsbörsen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>organisierte Zusammenführung von potenziellen Kooperations- und Geschäftspartnern zu persönlichen bilateralen Gesprächen auf der Basis vorab veröffentlichter Kooperationsprofile</li> <li>finden häufig im Rahmen von Messen und Kongressen statt</li> <li>beziehen Aussteller und Besucher ein</li> </ul>	<a href="http://nrw.enterprise-europe-germany.de/nrweuropa-kooperationsboersen.html">http://nrw.enterprise-europe-germany.de/nrweuropa-kooperationsboersen.html</a> <a href="http://nrw.enterprise-europe-germany.de/een-kooperationsboersen.html">http://nrw.enterprise-europe-germany.de/een-kooperationsboersen.html</a> <a href="http://www.b2match.eu">www.b2match.eu</a> <a href="http://www.b2fair.eu">www.b2fair.eu</a>
<b>Messen/ Ausstellungen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Präsentation eigener Produkte</li> <li>Suche unter Ausstellern oder Besuchern nach möglichen Geschäftspartnern und Kunden</li> </ul>	<a href="http://www.auma.de">www.auma.de</a> <a href="http://www.messen.nrw.de">www.messen.nrw.de</a>
<b>Unternehmerreisen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>organisierte Reisen mit Länder-/Branchenfokus, zum Teil mit politischer Begleitung</li> <li>Gelegenheit zu Firmen- und Messebesuchen</li> <li>Kontaktanbahnung mit Unternehmern, Entscheidungsträgern und Wirtschaftsförderern im Zielland</li> </ul>	<a href="http://www.ixpos.de/markterschliessung">www.ixpos.de/markterschliessung</a>



<b>elektronische Marktplätze</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recherche nach Kooperationswünschen und –gesuchen im Internet (Seriosität der Profile ist nur in aktiv betreuten Datenbanken gegeben)</li> <li>• Veröffentlichung eigener Gesuche und Angebote</li> </ul>	<a href="http://nrw.enterprise-europe-germany.de/marktplatz.html">http://nrw.enterprise-europe-germany.de/marktplatz.html</a> <a href="https://www.ixpos.de/IXPOS/Navigati-on/DE/Community/geschaftswuensche.html">https://www.ixpos.de/IXPOS/Navigati-on/DE/Community/geschaftswuensche.html</a>
<b>Adress- recherchen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ermittlung von Kontaktdaten im Zielland über die Auslandshandelskammern, Wirtschaftsverbände, Ländervereine oder Städtepartnerschaften</li> </ul>	

Bei der Auswahl der Geschäftspartner empfiehlt es sich, möglichst viele Informationen über den potenziellen Partner zusammenzutragen und diese durch Auslandshandelskammern, Kreditinstitute, diplomatische Vertretungen (Botschaften, Konsulate) oder andere deutsche Firmen vor Ort zu verifizieren. Ist der Partner für die geplante Aktivität gefunden, können die Details der Zusammenarbeit besprochen, rechtliche und steuerliche Aspekte verhandelt und vertraglich festgelegt werden.

<b>Förderprodukte:</b>	3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11
<b>Beratungsstellen:</b>	A, B, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, Z

## 2 Öffentliche Förder- und Finanzierungsprodukte für die Außenwirtschaft

### KMU-Definition

Die Definition kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) durch die Europäische Kommission dient in vielen Förder- und Finanzierungsprogrammen zur Abgrenzung der Förderfähigkeit von Unternehmen beziehungsweise der Festlegung der Fördersätze.

Unternehmen werden als KMU kategorisiert, wenn sie unter Berücksichtigung verbundener Unternehmen folgende Kriterien erfüllen:

- Das Unternehmen beschäftigt weniger als 250 Mitarbeiter während eines Jahres.
- Das Unternehmen erzielt einen maximalen Jahresumsatz von 50 Millionen Euro oder die Jahresbilanzsumme beträgt höchstens 43 Millionen Euro.

### Weitere Informationen

- <http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/>

## 2.1 Beratungsförderung

Der Schritt ins Ausland ist eine tiefgreifende Entscheidung mit Konsequenzen für alle Unternehmensbereiche und den unternehmerischen Erfolg. Die Einbeziehung externer Expertise kann deshalb besonders im Vorfeld zur Positionsbestimmung, bei der Marktanalyse und der Entwicklung der Internationalisierungsstrategie sinnvoll sein. Öffentlich geförderte Programme ermöglichen es insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen, Expertenwissen zu nutzen.

### 1 Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP) – Beratung

Mit dem Beratungsprogramm „RWP“ unterstützt das Land Nordrhein-Westfalen kleine und mittlere Unternehmen, die bereits fünf Jahre am Markt sind, unter anderem bei der notwendigen Erschließung neuer Absatzmärkte auch im Ausland. Gefördert wird die Beratung zu betriebswirtschaftlichen, organisatorischen und technischen Fragen durch externe qualifizierte Berater. Diese müssen mindestens zwei Jahre Beratungstätigkeit im relevanten Fachgebiet nachweisen. Die Förderung kann auch für einen ausländischen Berater in Anspruch genommen werden.

1.1

1.3

Zwei voneinander unabhängig nutzbare Beratungsphasen im Umfang von jeweils vier Tagewerken (ein Tagewerk entspricht acht Zeitstunden) sind förderfähig. Ziel der ersten Beratungsphase ist die Erstellung einer Machbarkeitsstudie. Deren Umsetzung kann in einer zweiten Phase beratend begleitet werden. Die jeweilige Beratungsleistung ist in einen Zeitraum von zwei Monaten zu erbringen.

Das Programm „RWP“ gewährt Zuschüsse zu den Beratungskosten in Höhe von bis zu 50 Prozent. Pro Beratungstag sind Ausgaben in Höhe von maximal 1.250 Euro (ohne Mehrwertsteuer) zuwendungsfähig. In Ausnahmefällen, zum Beispiel bei Projekten von besonderer strukturpolitischer Bedeutung, können auch mehr als acht Tagewerke gefördert werden, maximal jedoch 50.000 Euro.

Die Förderung muss vor Beginn der Beratung bei der NRW.BANK in Münster unter Vorlage eines Beratungsangebots beantragt werden. Die Auszahlung des Zuschusses erfolgt nach Bewilligung und Beendigung der Beratung auf der Grundlage von Tätigkeitsnachweisen und eines Beratungsberichts.

### Weitere Informationen:

- [www.nrwbank.de/de/foerderlotse-produkte/Regionales-Wirtschaftsfoerederungsprogramm-RWP-Beratung/15367/nrwbankproduktdetail.html](http://www.nrwbank.de/de/foerderlotse-produkte/Regionales-Wirtschaftsfoerederungsprogramm-RWP-Beratung/15367/nrwbankproduktdetail.html)

## 2 Förderung unternehmerischen Know-hows

Das Programm „Förderung unternehmerischen Know-hows“ wird im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) durchgeführt. Gefördert wird die Beratung sowohl junger (bis zwei Jahre am Markt) als auch etablierter kleiner und mittlerer Unternehmen zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung. Die Erschließung neuer Auslandsmärkte ist Teil dieses Themenkomplexes.

1.1

1.3

Die Förderung erfolgt in Form von Zuschüssen zu den Beratungskosten. Unternehmen in den alten Bundesländern (außer Region Lüneburg) können 50 Prozent ihrer Aufwendungen für die Beratungsleistungen erhalten. Für junge Unternehmen beträgt die maximale Förderhöhe dabei 2.000 Euro, für etablierte kleine und mittlere Unternehmen 1.500 Euro. Förderfähig sind nur Beratungen, die von externen Beratungsunternehmen oder selbständigen Beraterinnen und Beratern durchgeführt werden. Deren Kompetenzen sind durch Dokumente zu belegen.

Die Antragsstellung erfolgt vor Inanspruchnahme der Beratungsleistung über die Homepage der BAFA. Junge Unternehmen müssen bis maximal drei Monate vor der Antragstellung ein kostenloses Informationsgespräch mit einem Regionalpartner der BAFA führen. Für Bestandsunternehmen ist das Gespräch nicht verpflichtend. Die Beratungen müssen spätestens sechs Monate nach der Bewilligung der Förderung abgeschlossen sein. Die Auszahlung des Zuschusses erfolgt nach Vorlage aller Verwendungsnachweise nach dem Prinzip der Ausgabenerstattung.

### Weitere Informationen:

- [www.bafa.de/bafa/de/wirtschaftsfoerderung/foerderung\\_unternehmerischen\\_know\\_hows/](http://www.bafa.de/bafa/de/wirtschaftsfoerderung/foerderung_unternehmerischen_know_hows/)

## 2.2 Förderprodukte für die Markterschließung

Die Auswahl des Ziellandes und die Suche nach Geschäftspartnern im Auslandsgeschäft basieren auf einer Fülle von Informationen, die direkt vor Ort oder über verschiedene Quellen gesammelt, verifiziert und ausgewertet werden müssen. Verschiedene vom Land Nordrhein-Westfalen, dem Bund und der Europäischen Union finanzierte Programme zur Markterschließung sowie zur Messe- und Exportförderung ermöglichen kleinen und mittleren Unternehmen den direkten Zugang zu notwendigen Informationen, das Knüpfen von Kontakten und die kostengünstige Präsentation von Produkten und Dienstleistungen vor Ort.

## 3 Auslandsmesseförderung durch das Land Nordrhein-Westfalen

Das Land Nordrhein-Westfalen unterstützt seine kleinen und mittleren Unternehmen bei der Erschließung ausländischer Märkte durch die Organisation landeseigener Firmengemeinschaftsstände auf ausgewählten Auslandsmessen und durch die Förderung von Messebeteiligungen kleiner Unternehmergruppen. Dadurch ist es auch kleinen und mittleren Unternehmen möglich, sich und ihre Produkte kostengünstig in den Zielmärkten zu präsentieren. Die Auslandsmesseförderung wird von der NRW.International GmbH im Auftrag des Landes NRW realisiert.

1.2

1.5

### Firmengemeinschaftsstände

Firmengemeinschaftsstände sind offizielle Messebeteiligungen des Landes und werden aus Mitteln des Ministeriums für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk (MWEIMH) gefördert. Die von Architekten und Messebauern gestalteten und im Zielland zentral beworbenen Messestände bieten Unternehmen gegen eine Kostenbeteiligung nicht nur (im Vergleich zu einem Einzelstand) günstige Standkonditionen, sondern auch zahlreiche Serviceleistungen. Neben einem schlüsselfertigen, technisch ausgestatteten Stand auf der NRW-Messefläche unter dem Slogan „made in NRW“ profitieren die Aussteller von der Betreuung durch einen Standleiter und Dolmetscher, dem Sammeltransport der Ausstellungsstücke, der Publikation im Ausstellerkatalog und einem Rahmenprogramm. Für die Realisierung eines Firmengemeinschaftsstandes, müssen sich mindestens zehn Unternehmen als Aussteller an einer Auslandsmesse beteiligen.

### Kleingruppenförderung auf Auslandsmessen des Landes NRW

Die Kleingruppenförderung richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen, die gemeinsam auf einer Auslandsmesse ihrer Wahl ausstellen möchten. Die gewünschte Auslandsmesse muss im Verzeichnis des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft e. V. (AUMA) gelistet sein. Eine Kleingruppe sollte mindestens drei und maximal zehn Unternehmen umfassen. Mit dem Kleingruppenförderprogramm werden Kosten, die bei der Vorbereitung und Durchführung der Auslandsmesse entstehen mit bis zu 50 Prozent der förderfähigen Kosten bezuschusst, maximal 5.000 € pro Unternehmen und Jahr. Insgesamt kann ein Unternehmen diesen Zuschuss für drei Messeteilnahmen erhalten.

#### Weitere Informationen:

- <http://www.nrw-international.de/nrwexportnavigator/messen-kleingruppen-unternehmerreisen>

## 4 Auslandsmesseprogramm des Bundes

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) sowie das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) unterstützen die Beteiligung deutscher Unternehmen an Messen und Ausstellungen im Ausland. Im Rahmen des Auslandsmesseprogramms (AMP) des Bundes können kleine und mittlere Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen unter der Dachmarke „made in Germany“ in Firmengemeinschaftsausstellungen präsentieren. Gegen eine Kostenbeteiligung erhalten die Unternehmen eine Standfläche auf dem deutschen Gemeinschaftsstand inklusive Standbau und technischer Ausstattung sowie einen Eintrag in das deutsche Ausstellerverzeichnis. Mindestens zehn Unternehmen müssen sich verbindlich bis etwa vier Monate vor Messebeginn bei der beauftragten Durchführungsorganisation anmelden, damit ein Gemeinschaftsstand auf einer Auslandsmesse zustande kommen kann.

1.2

1.5

Der Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft (AUMA) informiert und berät über das Messeangebot und Termine sowie über Aussteller- und Besucherstrukturen von in- und ausländischen Messen. In der AUMA-Messedatenbank sind Daten von über 5.000 Messen weltweit veröffentlicht.

#### Weitere Informationen:

- [www.auma.de/de/tippsfueraussteller/foerderprogrammeausland/auslandsprogramm bund](http://www.auma.de/de/tippsfueraussteller/foerderprogrammeausland/auslandsprogramm bund)

## 5 Messeprogramm für junge innovative Unternehmen

Ziel des vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) unterstützten Messeprogramms ist die internationale Vermarktung der von jungen innovativen Unternehmen neu entwickelten Produkte und Verfahren. Gefördert wird die Teilnahme dieser Unternehmen an Gemeinschaftsständen auf internationalen Leitmessen in Deutschland. Die Gemeinschaftsstände werden von Messeveranstaltern organisiert und sollten aus mindestens zehn Ausstellern bestehen. Förderberechtigt sind innovative kleine und mittlere Unternehmen aus der Industrie, dem Handwerk oder technologieorientierten Dienstleistungsbereichen, die jünger als zehn Jahre sind.

1.2

1.5

Die Förderung wird als Zuschuss zu den vom Messeveranstalter im Rahmen des Gemeinschaftsstandes in Rechnung gestellten Kosten für Standmiete und Standbau gewährt. Bei den ersten zwei Messeteilnahmen beträgt dieser Zuschuss 70 Prozent (ab 2017: 60 Prozent). Ab der dritten Messeteilnahme wird ein Zuschuss in Höhe von 60 Prozent (ab 2017: 50 Prozent) ausgezahlt. Pro Messe und Aussteller werden bis zu 7.500 Euro erstattet. Ein Unternehmen kann maximal zweimal (ab 2017 dreimal) für die gleiche Messe gefördert werden. Die Inanspruchnahme der Förderung für verschiedene Messen ist nicht begrenzt.

Die Antragstellung zur Förderung der Messeteilnahme erfolgt beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).

#### Weitere Informationen:

- [www.bafa.de/bafa/de/wirtschaftsfoerderung/messeprogramm\\_junge\\_innovative\\_unternehmen](http://www.bafa.de/bafa/de/wirtschaftsfoerderung/messeprogramm_junge_innovative_unternehmen)

## 6 Markterschließungsprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) für kleine und mittlere Unternehmen

Mit dem Programm „Maßnahmen zur Erschließung von Auslandsmärkten für kleine und mittlere Unternehmen des produzierenden Gewerbes und für Dienstleister“ unterstützt das BMWi Firmen bei der internationalen Vermarktung ihrer Angebote. Das Programm richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen, Selbständige und freiberuflich Tätige in der gewerblichen Wirtschaft sowie in wirtschaftsnahen Dienstleistungen. Von der Förderung durch das Programm ausgeschlossen sind Branchen, für die gesonderte Exportinitiativen existieren (siehe Produkte 8 und 9).

1.2

1.5

Das Markterschließungsprogramm beinhaltet sechs Module, die einzeln oder in Kombination genutzt werden können. Alle Module bieten den Unternehmen gut aufbereitete fach- und länderspezifische Informationen sowie ausführliche Branchen- und Marktanalysen. Darüber hinaus werden Möglichkeiten angeboten, die Länder und Märkte vor Ort kennenzulernen und Kontakte zu potenziellen Geschäftspartnern, Kunden und Entscheidern anzubahnen.

**Informationsveranstaltungen** sind eintägige Veranstaltungen in Deutschland, in denen Experten über jeweils ein Zielland, konkrete Marktchancen sowie Rahmenbedingungen informieren.

**Markterkundungen, Leistungspräsentationen und Geschäftsanbahnungen** sind Unternehmerreisen in bestimmte Zielländer mit jeweils unterschiedlich gesetzten Schwerpunkten:

- **Markterkundungen** bieten eine Informationsveranstaltung zum Marktzugang mit lokalen und deutschen Experten, Standortbesichtigungen sowie Kontaktabbahnungen zu Entscheidern, Wirtschaftsförderern und lokalen Unternehmen;
- **Leistungspräsentationen** umfassen ein branchenspezifisches Symposium, in dem die Leistungsfähigkeit deutscher Unternehmen mit dem Ziel des Ausbaus von Netzwerken im Zielland präsentiert wird;
- **Geschäftsanbahnungen** beinhalten eine Präsentationsveranstaltung, auf der deutsche und lokale Unternehmen ihre Technologien und Dienstleistungen vorstellen und individuelle Kooperationsgespräche führen können.

**Einkäuferreisen** und **Informationsreisen** sind Reisen ausländischer Einkäufer beziehungsweise Entscheidungsträger aus der Wirtschaft nach Deutschland, in deren Rahmen kleine und mittlere Unternehmen sich und ihre Angebote vorstellen und Kontakte anbahnen können.

Für Unternehmen ist die Teilnahme an den Informationsveranstaltungen sowie den Präsentationen im Rahmen der Einkäufer- und Informationsreisen kostenfrei. Für die Verpflegung während der Informationsveranstaltung ist ein Eigenbeitrag von 30 Euro pro Tag zu entrichten. Für Markterkundungen, Leistungspräsentationen und Geschäftsanbahnungen werden pauschale Eigenanteile zwischen 500 Euro und 1000 Euro in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße erhoben. Reise-, Unterbringungs- und Verpflegungskosten sind von den teilnehmenden Unternehmen selbst zu tragen. Die Einzelmaßnahmen innerhalb dieser Module werden von beauftragten Projektträgern mit entsprechender Länderkompetenz durchgeführt und vom BMWi anteilig finanziert.

Die Bewerbung für die Teilnahme an den Einzelmaßnahmen erfolgt direkt beim Projektträger. Eine regelmäßig aktualisierte Übersicht aller angebotenen Markterschließungsmaßnahmen sowie die Kontaktdaten der jeweiligen Projektträger sind auf der Internetplattform des deutschen Außenwirtschaftsportals iXPOS abrufbar.

**Weitere Informationen:**

- [www.ixpos.de/markterschliessung](http://www.ixpos.de/markterschliessung)

## 7 Exportinitiativen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi)

Die Exportinitiativen Erneuerbare Energien, Energieeffizienz und Gesundheitswirtschaft sind Förderinstrumente des BMWi für die Erschließung von Auslandsmärkten durch deutsche Produzenten und Dienstleister. Die Exportinitiativen umfassen ein breites Angebot branchenspezifischer

1.2

1.5

Maßnahmen, die auf den Bedarf von kleinen und mittleren Unternehmen zugeschnitten sind und dem Ziel dienen, deutsche Technologien, Produkte und Dienstleistungen international stärker zu verbreiten.

Die branchenspezifischen Maßnahmen umfassen:

- **Bereitstellung von Informationen** über ausländische Märkte (Informationsveranstaltungen und Fachpublikationen),
- **Unterstützung bei der Vermarktung** (branchenspezifische Internetplattformen zur Präsentation von Unternehmen unter den Dachmarken „Renewables – Made in Germany“, „Energieeffizienz – Made in Germany“ und „Health – Made in Germany“; Präsentation deutscher Technologien und Produkte in ausgewählten Zielländern; Förderung der Installation von Referenzanlagen in den Bereichen erneuerbarer Energien und Energieeffizienz),
- **Markterkundungs- und Geschäftsanbahnungsreisen** mit Unterstützung der Auslandshandelskammern (außer Gesundheitswirtschaft).

Die Exportinitiativen Erneuerbare Energien und Energieeffizienz schließen des Weiteren die Teilnahme an Firmengemeinschaftsständen auf internationalen Leitmessen, Informationsreisen für ausländische Entscheider nach Deutschland sowie spezifische Teilprogramme, zum Beispiel Projektentwicklungsprogramme, ein.

Die Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen durch die Exportinitiativen ist von der Art der Maßnahmen abhängig. Leistungen der Durchführer von Maßnahmen sind in der Regel für die kleinen und mittleren Unternehmen kostenfrei. Reise-, Unterbringungs- und Verpflegungskosten sind jedoch selbst zu tragen. Bei gemeinsamen Messeauftritten ist auch ein Anteil an den Gemeinschaftsstandkosten von den Teilnehmern zu übernehmen. Für die Realisierung sogenannter Leuchtturmprojekte ist eine anteilige Zuschussfinanzierung möglich.

**Weitere Informationen, aktuelle Angebote und Veranstaltungstermine:**

- Exportinitiative Erneuerbare Energien: [www.export-erneuerbare.de](http://www.export-erneuerbare.de)
- Exportinitiative Energieeffizienz: [www.efficiency-from-germany.info](http://www.efficiency-from-germany.info)
- Exportinitiative Gesundheitswirtschaft: [www.exportinitiative-gesundheitswirtschaft.de](http://www.exportinitiative-gesundheitswirtschaft.de)

## 8 Programm des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) zur Förderung der Exportaktivitäten der deutschen Agrar- und Ernährungswirtschaft

Das BMEL hat zur Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen der deutschen Agrar- und Ernährungswirtschaft ein Exportförderprogramm aufgelegt. Das Programm hat zum Ziel, kaufkräftige Auslandsmärkte für deutsche Produkte zu erschließen und mehr Unternehmen zum Export ihrer Produkte anzuregen, um auf diesem Weg Arbeitsplätze im ländlichen Raum in Deutschland zu erhalten und zu schaffen.

Durch das Förderprogramm erhalten Verbände und Exportförderorganisationen der deutschen Agrar- und Ernährungswirtschaft sowie als juristische Person agierende Zusammenschlüsse von mindestens fünf Unternehmen finanzielle Unterstützung, um kleinen und mittleren Unternehmen vielfältige Maßnahmen der Exportförderung anbieten zu können. Dies sind im Inland Schulungen zu länder-, produkt- und kulturspezifischen Themen sowie die Bereitstellung von Informationen über Märkte, Wettbewerber und potenzielle Geschäftspartner auf Internetplattformen und in Datenbanken. Formate für Unterstützungsaktivitäten im Ausland sind unter anderem Markterkundungs- und Geschäftsreisen, Kontaktbörsen sowie Informationsveranstaltungen und Produktpräsentationen. Darüber hinaus können begleitende Maßnahmen angeboten werden, um deutsche Produkte und Standards im Ausland bekannter zu machen, Fachinformationen auszutauschen und deutsche Landtechnik sowie Zuchttiere im Ausland zu präsentieren.

1.2

1.5

Die Teilnahme an den Maßnahmen ist für kleine und mittlere Unternehmen kostenfrei, bei Reisen sind die eigenen Reise- und Transportkosten sowie die Unterbringungs- und Verpflegungskosten von den Teilnehmern zu tragen.

Verbände, Organisationen und Unternehmenszusammenschlüsse können für die Organisation und Durchführung dieser Maßnahmen bis zu 50 Prozent ihrer nachzuweisenden projektspezifischen Kosten als Zuschüsse erhalten, wenn die Gesamtausgaben des Projektes mindestens 10.000 Euro betragen. Anträge auf Förderung sind bei der Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung zu stellen.

#### Weitere Informationen:

- <https://www.agrarentportfoerderung.de/>

## 9 German Accelerator

Das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) geförderte Dachprogramm „German Accelerator“ unterstützt deutsche Start-ups aus den Bereichen Life Sciences und Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) dabei, den US-amerikanischen Markt und den dort herrschenden Wettbewerb kennenzulernen. Zu diesem Zweck können die Jungunternehmer mehrere Monate in Wirtschaftszentren in den USA arbeiten und werden in dieser Zeit von Industrieexperten, Kapitalgebern und erfahrenen Unternehmern betreut. Die Teilnahme am Programm ist kostenfrei. Für Reisekosten, Unterbringung und Verpflegung kommen die Teilnehmer selbst auf.

1.2

1.5

Das Teilprogramm „German Accelerator Life Sciences (GALS)“ steht Start-ups, Jungunternehmern und aufstrebenden Unternehmen (keine Altersbegrenzung) aus den Bereichen Diagnostik, Therapeutik, Digitale Gesundheit, Medizintechnik und Plattformtechnologien offen und wird in Cambridge (Massachusetts) durchgeführt. Beginn und Dauer sind flexibel, da das Programm individuell an den Bedarf des Unternehmens angepasst wird. Voraussetzung für eine Bewerbung ist, dass die Firmenprodukte für den US-Markt relevant sind und das Unternehmensteam für eine Internationalisierung bereit ist. Die Bewerbung kann jederzeit online über die Website des Programms erfolgen.

„German Accelerator Tech“ richtet sich als weiteres Teilprogramm an Technologieunternehmen aus den Bereichen Cleantech, Hardware, Internet der Dinge, Mobilfunk, Halbleiter und Software. Für die Teilnahme am Programm ist nicht entscheidend, wie lange das Unternehmen am Markt ist, sondern ob seine Angebote zum US-Markt passen und ob das Unternehmen in der Lage ist, die Teilnahme am Programm und die gleichzeitige Fortführung der Geschäfte finanziell und personell zu bewältigen. Das Programm beginnt jeweils am ersten Montag im Quartal und dauert in der Regel drei Monate. Für die Teilnehmer stehen Büroflächen in San Francisco, Silicon Valley oder New York zur Verfügung. Neben dem Mentoring werden Workshops rund um Vermarktung und Management angeboten. Die Bewerbung für das Programm ist zweimal im Jahr online möglich (August für das erste und zweite Quartal des Folgejahres, Februar/März für das dritte und vierte Quartal).

#### Weitere Informationen:

- [www.exist.de/DE/Netzwerk/German-Accelerator/inhalt.html](http://www.exist.de/DE/Netzwerk/German-Accelerator/inhalt.html)
- <http://germanaccelerator.com>

## 10 Markt- und Machbarkeitsstudien der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG)

Mit Mitteln des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) fördert die DEG Machbarkeitsstudien von deutschen und europäischen Unternehmen in Vorbereitung von konkreten Investitionsvorhaben in Entwicklungs- und Schwellenländern, die von der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung gelistet sind (OECD-DAC-Liste). Gefördert werden Marktanalysen, Rechtsgutachten, Standortuntersuchungen oder Studien zur Einführung beziehungsweise Anpassung neuer Technologien. Bei einer maximalen Laufzeit von zwölf Monaten übernimmt die DEG bis zu 50 Prozent der Gesamtkosten, maximal 200.000 Euro. Eine Bewerbung für den Zuschuss kann laufend bei der DEG erfolgen.

1.2

### Weitere Informationen

- [www.deginvest.de/Internationale-Finanzierung/DEG/Unser-Angebot/Förderprogramme/Machbarkeitsstudien/](http://www.deginvest.de/Internationale-Finanzierung/DEG/Unser-Angebot/Förderprogramme/Machbarkeitsstudien/)
- OECD-DAC-Liste: [www.oecd.org/dac/stats/daclist.htm](http://www.oecd.org/dac/stats/daclist.htm)

## 11 EU Gateway I Business Avenues

Das Programm „EU Gateway I Business Avenues“ wird von der Europäischen Union (EU) gefördert und unterstützt europäische Unternehmen dabei, langfristige Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen in Asien aufzubauen. Ausgewählte Unternehmen aus Europa erhalten die Gelegenheit, an einer einwöchigen Unternehmerreise teilzunehmen. Diese führt in einen der drei Zielmärkte Korea, Südostasien oder China und ist jeweils auf bestimmte Branchen spezialisiert. Das Spektrum umfasst Branchen, die für europäische Unternehmen gute Geschäfte in Asien versprechen, zum Beispiel Umwelttechnologien, Erneuerbare Energien, Bau- und Gesundheitswesen, Informations- und Kommunikationstechnologien, Design, Nahrungsmittel und Dienstleistungen. Ein Unternehmen kann sich an maximal fünf über das Programm geförderten Reisen beteiligen.

1.2

1.5

Die Unternehmerreisen bieten den teilnehmenden Unternehmen eine maßgeschneiderte interkulturelle Vorbereitung, organisierte Treffen mit potenziellen lokalen Geschäftspartnern, Betreuung durch Dolmetscher, logistische Unterstützung für die Firmenpräsentation und gezielte Werbung. Diese Serviceleistungen sind kostenfrei. Zusätzlich können bis zu 1.000 Euro als Zuschuss zu den Unterbringungskosten während der Reise gewährt werden.

Am Programm „EU Gateway I Business Avenues“ können Unternehmen (keine Beratungsfirmen) teilnehmen, die mindestens fünf Jahre am Markt sind, ihren Hauptsitz in der EU und keine außereuropäischen Anteilseigner haben. Des Weiteren müssen sie bereits außenwirtschaftliche Erfahrungen außerhalb der EU nachweisen können, eine Strategie für den Markteintritt in den Zielländern besitzen und zu einer der Zielbranchen gehören. Bewerbungen sind jederzeit online möglich.

### Weitere Informationen:

- <https://www.eu-gateway.eu/>

## 2.3 Förderprodukte für die Exportwirtschaft

Kleine und mittlere Unternehmen, die eine Finanzierung ihres Exportgeschäftes benötigen, stehen oftmals vor besonderen Herausforderungen. Verschiedene Instrumente stehen Exporteuren für eine finanzielle Unterstützung und Absicherung ihres Auslandsgeschäfts zur Verfügung.

## 12 NRW.BANK.Ausland Export

Das Förderprogramm NRW.BANK.Ausland Export richtet sich an exportierende Unternehmen des Mittelstandes und Freiberufler aus Nordrhein-Westfalen. Hausbanken, die für ihren exportierenden Kunden eine Garantie/ein Aval ausreichen, bietet die NRW.BANK mit diesem Produkt eine Entlastung ihres Regressrisikos gegenüber den Exporteuren mit bis zu 50 Prozent. Die Höchstgrenze für eine Rückgarantie liegt bei fünf Millionen Euro.

1.4

Als Exportgarantien sieht das Programm Bietungs-, Anzahlungs-, Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien sowie vergleichbare, im Exportgeschäft gängige Garantietypen vor. Die maximale Laufzeit für Gewährleistungsgarantien beträgt fünf Jahre und für die sonstigen Garantien zwei Jahre. Im Einzelfall können längere Laufzeiten vereinbart werden.

Antragsberechtigt sind Unternehmen, die bereits seit zwei Jahren am Markt tätig sind und deren Jahresumsatz (einschließlich verbundener Unternehmen) 500 Millionen Euro nicht überschreitet.

### Weitere Informationen:

- <http://www.nrwbank.de/auslandexport>



### 13 ERP-Exportfinanzierungsprogramm

Über ihre Tochtergesellschaft KfW IPEX-Bank bietet die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) das ERP-Exportfinanzierungsprogramm an. Mit diesem Programm werden Kredite zur Finanzierung von Investitionsgüterexporten und damit verbundenen Dienstleistungen in Entwicklungsländer gewährt. In Zusammenarbeit mit der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH können Ausfuhrgeschäfte mit einem Exportauftragswert von bis zu 100 Millionen Euro finanziert werden. Der Kredit ist liefergebunden und wird als Bestellerkredit oder als Bank-zu-Bank-Kredit gewährt. Die Antragstellung erfolgt vor Liefervertragsabschluss direkt bei der KfW IPEX-Bank. Voraussetzung für eine Kreditvergabe ist die Gewährung einer Exportkreditgarantie des Bundes für eine Kreditlaufzeit von mindestens vier Jahren (siehe Förderprodukt 16). Das Zielland des Exportgeschäftes muss zudem bei der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung als Entwicklungsland geführt werden (OECD-DACC-Liste).

1.4

#### Weitere Informationen:

- <https://www.kfw-ipex-bank.de/Internationale-Finanzierung/KfW-IPEX-Bank/Unternehmen/Unsere-Rolle-in-der-Außenwirtschaftsförderung/>
- OECD-DAC-Liste: [www.oecd.org/dac/stats/daclist.htm](http://www.oecd.org/dac/stats/daclist.htm)

### 14 Small Ticket Exporte

In Kooperation mit der Northstar Europe S.A. (NSE) bietet die KfW IPEX-Bank (eine Tochtergesellschaft der Kreditanstalt für Wiederaufbau - KfW) eine Finanzierungsmöglichkeit für kleinere Exportvorhaben in Form eines liefergebundenen Bestellerkredites. In der Regel können mit diesem Programm Exportgeschäfte in Höhe von 500.000 Euro bis fünf Millionen Euro finanziert werden. In besonderen Einzelfällen kann das Finanzierungsvolumen auch bis zu zehn Millionen Euro betragen. Bei einer Kreditlaufzeit von zwei bis fünf Jahren vorfinanziert die NSE maximal 85 Prozent des Auftragswertes. Für die Kreditvergabe wird eine Exportkreditgarantie (siehe Förderprodukt 16) benötigt. Diese wird vollständig von der NSE beantragt, so dass kein zusätzlicher Arbeitsaufwand für den Antragsteller entsteht. Anträge können in der Angebotsphase über die KfW IPEX-Bank direkt gestellt werden.

1.4

#### Weitere Informationen:

- <https://www.kfw-ipex-bank.de/Internationale-Finanzierung/KfW-IPEX-Bank/Unternehmen/Unsere-Rolle-in-der-Außenwirtschaftsförderung/>

### 15 AKA Exportfinanzierungskredite

Die AKA-Bank GmbH ist ein privatwirtschaftlich organisiertes Gemeinschaftsinstitut von 19 deutschen Banken. Sie unterstützt die Gesellschafterbanken bei der Finanzierung internationaler Exportgeschäfte. Zu ihren Leistungen gehören dabei Finanzierungen, Refinanzierungen, Risikoübernahme und Dienstleistungen im Zusammenhang mit kurz-, mittel- und langfristigen Exportgeschäften sowie sonstigen internationalen Geschäften.

1.4

Ein Schwerpunkt der AKA-Finanzierungen sind Bestellerkredite. Voraussetzung für die Gewährung eines Bestellerkredites ist in der Regel die Deckung durch eine staatliche Kreditversicherung. Für deutsche Exporte wird die Deckung durch die Euler Hermes Deutschland AG gewährt (siehe Förderprodukt 16).

Die AKA Bank GmbH bietet mit der „Small Ticket - Fazilität“ die Möglichkeit, Bestellerkredite für Transaktionen in Höhe von einer Million bis fünf Millionen Euro direkt an den ausländischen Abnehmer, ohne Einschaltung einer Bank im Land des Käufers, zu finanzieren. Die Kredithöhe kann dabei bis zu 85 Prozent des Auftragswertes der deutschen Lieferungen und Leistungen einschließlich 100 Prozent des Euler-Hermes-Entgelts für die staatliche Kreditversicherung betragen.

#### Weitere Informationen:

- [www.akabank.de](http://www.akabank.de)

## 16 Exportkreditgarantien des Bundes (Hermesdeckungen)

Öffentliche Exportkreditgarantien sind Absicherungen für Exportgeschäfte, mit denen sich Unternehmen vor einem Zahlungsausfall aus wirtschaftlichen oder politischen Gründen schützen können.

1.4

Die sogenannten Hermesdeckungen umfassen unterschiedliche Instrumente zur Forderungsabsicherung für kurz-, mittel- und langfristige Exportgeschäfte in Ländern, die von der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung als Entwicklungsland gelistet sind (OECD-DAC-Liste). In Anpassung an die verschiedenen Exportgeschäfte und deren Laufzeit werden unterschiedliche Deckungsformen angeboten: Einzeldeckung, Revolvierende Deckung, Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG und APG light), Deckung von Projektfinanzierungen. Auch eine Absicherung bezüglich einzelner Phasen und Partner im Exportgeschäft ist möglich. So gibt es Fabrikationsrisikodeckungen, Vertragsgarantiedeckungen, Avalgarantien, Lieferantenkreditdeckungen, Finanzkreditdeckungen und Leistungsdeckungen. Abhängig vom benötigten Deckungsschutz können unterschiedliche Garantiehöhen vereinbart werden.

Deutsche Exporteure können online und kostenlos eine unverbindliche Deckungsanfrage an die Euler Hermes Deutschland AG richten und das Entgeltberechnungstool downloaden.

Die Höhe der Selbstbeteiligung variiert je nach Art des Risikos und liegt zwischen fünf und 15 Prozent. Bis zum 31. Dezember 2016 bietet Euler Hermes Exporteuren bei der Absicherung von wirtschaftlichen Risiken mit den Deckungsarten Lieferantenkreditdeckung (auch revolvierend) und Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistungen die Möglichkeit, gegen Zahlung einer höheren Prämie die Selbstbeteiligung auf fünf Prozent zu reduzieren.

### Weitere Informationen:

- [www.agaportal.de/pages/aga/index.html](http://www.agaportal.de/pages/aga/index.html)
- OECD-DAC-Liste: [www.oecd.org/dac/stats/daclist.htm](http://www.oecd.org/dac/stats/daclist.htm)

## 2.4 Förder- und Finanzierungsprodukte für Auslandsinvestitionen

Der Finanzierungsbedarf von kleinen und mittleren Unternehmen bei Auslandsinvestitionen umfasst nicht nur das erforderliche Kapital für die Anschaffung von Gebäuden und Maschinen sowie die benötigten Betriebsmittel. Es ist notwendig, auch länderspezifische wirtschaftliche und politische Risiken abzudecken. Kleine und mittlere Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen können zur Finanzierung von Investitionen im Ausland auf verschiedene öffentliche Kreditprogramme zugreifen und zur Risikoabsicherung Landesbürgschaften sowie Investitions Garantien des Bundes nutzen.

Hinweis: Förderdarlehen der NRW.BANK und der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sind über die Hausbank zu beantragen.

## 17 NRW.BANK.Auslandskredit

Der NRW.BANK.Auslandskredit ist ein zinsgünstiges Darlehen, mit dem mittel- und langfristige Kapital für Investitionsvorhaben im Ausland zur Verfügung gestellt wird. Der Kredit richtet sich an Freiberufler und mittelständische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (maximal 500 Millionen Euro Jahresumsatz) mit Sitz in Nordrhein-Westfalen, die Erfahrung im Auslandsgeschäft nachweisen können. Mit dem Kredit können sowohl Direktinvestitionen im Ausland (zum Beispiel der Erwerb einer tätigen Beteiligung oder die Errichtung eines Unternehmens) als auch mit Exportaktivitäten in Zusammenhang stehende Kosten (zum Beispiel Markterkundungsreisen, Messebeteiligungen oder der Aufbau eines Vertriebsbüros) finanziert werden. Der Finanzierungsanteil kann bis zu 100 Prozent der förderfähigen Ausgaben betragen. Im Falle von Joint-Venture Beteiligungen sind nur die auf den NRW-Investor entfallenden Kosten förderbar.

1.4

Betriebsmitteldarlehen können mit Laufzeiten zwischen drei und fünf Jahren ab 25.000 Euro, Investitionsdarlehen mit Laufzeiten zwischen drei und zehn Jahren ab 125.000 Euro gewährt werden. Der Kredithöchstbetrag beträgt 10 Millionen Euro. Sicherheiten sind in der Regel in Deutschland zu stellen.

Für Unternehmen, die bereits seit zwei Jahren am Markt tätig sind und ein Investitionsdarlehen in Höhe von mindestens 125.000 Euro beantragen, ist eine 50-prozentige Haftungsfreistellung für die durchleitende Hausbank möglich.

**Weitere Informationen:**

- [www.nrwbank.de/auslandskredit](http://www.nrwbank.de/auslandskredit)

## 18 KfW-Unternehmerkredit

Der KfW-Unternehmerkredit dient der mittel- bis langfristigen Finanzierung von Vorhaben im In- und Ausland zu zinsgünstigen Konditionen. Unterstützt werden freiberuflich Tätige sowie in- und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, die sich mehrheitlich in Privatbesitz befinden und deren Gruppenumsatz 500 Millionen Euro nicht überschreitet. Bei Auslandsvorhaben sind zusätzlich Tochtergesellschaften der deutschen Unternehmen mit Sitz im Ausland sowie Joint Ventures mit maßgeblicher deutscher Beteiligung (mindestens 25 Prozent) im Ausland antragsberechtigt. Joint Ventures mit staatlicher Beteiligung sind nur dann förderfähig, wenn die staatliche Beteiligung unter 25 Prozent liegt. Grundsätzlich müssen die Unternehmen seit mindestens fünf Jahren am Markt aktiv tätig sein.

1.4

Mit dem Programm werden Investitionen wie beispielsweise der Erwerb von Grundstücken, Gebäuden, Maschinen, Anlagen, Einrichtungen und Fahrzeugen, gewerbliche Baukosten, Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie immaterielle Investitionen gefördert. Bei Vorhaben im Ausland sind nur die auf den deutschen Investor entfallenden Kosten förderfähig. Es können bis zu 100 Prozent der förderfähigen Investitionskosten beziehungsweise Betriebsmittel finanziert werden, ohne Haftungsfreistellung bis zu einer Höhe von 25 Millionen Euro. Bei Investitionsfinanzierungen ist eine 50-prozentige Haftungsfreistellung der durchleitenden Hausbank möglich.

Für kleine und mittlere Unternehmen gibt es ein sogenanntes KMU-Fenster mit einem günstigeren Zinssatz und einer optionalen 50-prozentigen Haftungsfreistellung für Betriebsmittelfinanzierungen bei Darlehen bis maximal fünf Millionen Euro und einer Laufzeit von maximal zwei Jahren. Sicherheiten sind in der Regel in Deutschland zu stellen.

**Weitere Informationen:**

- <https://www.kfw.de/047>

## 19 ERP-Gründerkredit - Universell

Der ERP-Gründerkredit – Universell der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) ermöglicht Gründern sowie Freiberuflern und kleinen und mittleren Unternehmen bis zu fünf Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit eine zinsgünstige Finanzierung von Vorhaben im In- und Ausland. Bei Auslandsvorhaben sind zusätzlich Tochtergesellschaften der deutschen Unternehmen mit Sitz im Ausland sowie Joint Ventures mit maßgeblicher deutscher Beteiligung (mindestens 30 Prozent, mit Sperrminorität des Endkreditnehmers auch weniger) im Ausland antragsberechtigt. Joint Ventures mit staatlicher Beteiligung sind nur förderfähig, wenn die staatliche Beteiligung nicht mehr als 25 Prozent beträgt.

1.4

Mit diesem KfW-Produkt können Vorhaben zur Existenzgründung, wie die Errichtung oder die Übernahme von Unternehmen, sowie der Erwerb einer tätigen Beteiligung im Ausland finanziert werden. Gegenstand der Finanzierung können darüber hinaus auch Festigungsmaßnahmen innerhalb von fünf Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit, erneute Unternehmensgründungen sowie Betriebsmittel sein. Bei Vorhaben im Ausland sind nur die auf den deutschen Investor entfallenden Kosten förderfähig.

Finanziert werden bis zu 100 Prozent der förderfähigen Investitionskosten und Betriebsmittel, maximal 25 Millionen Euro, bei Laufzeiten bis zu 20 Jahren für Investitionskredite und bis zu fünf Jahren für Betriebsmittelfinanzierungen.

### Weitere Informationen:

- <https://www.kfw.de/068>

## 20 KfW-Programm Erneuerbare Energien – Programmteil Standard

Das KfW-Programm Erneuerbare Energien „Standard“ unterstützt deutsche Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie deren im Ausland ansässige Tochtergesellschaften, ausländische Joint Ventures mit maßgeblicher deutscher Beteiligung (mindestens 25 Prozent) sowie in Deutschland tätige Freiberufler mit einer zinsgünstigen Finanzierung von Maßnahmen im Bereich Erneuerbarer Energien im Ausland. Gefördert werden unter anderen die Errichtung von Photovoltaik-, Windkraft-, Biogas und Kraft-Wärme-Kopplungs-Anlagen sowie Batteriespeichern, wenn der Antragsteller auch der Betreiber der Anlage ist.

1.4

Die Höhe der Finanzierung beträgt bis zu 100 Prozent der förderfähigen Nettoinvestitionskosten, maximal 50 Millionen Euro je Vorhaben. Es stehen Laufzeitvarianten bis zu 20 Jahren zur Verfügung.

### Weitere Informationen:

- <https://www.kfw.de/270>

## 21 KfW-Energieeffizienzprogramm – Produktionsanlagen/-prozesse

Mit dem KfW-Energieeffizienzprogramm – Produktionsanlagen/-prozesse werden Investitionen in Anlagen und Prozesse gefördert, die zu einer Energieeinsparung von mindestens zehn Prozent (Einstiegsstandard) beziehungsweise 30 Prozent (Premiumstandard) führen. In Verbindung mit einer förderwürdigen Energieeinsparinvestition können auch Aufwendungen für die Planungs- und Umsetzungsbegleitung (auch für die Implementierung von Energiemanagementsystemen) gefördert werden.

1.4

Antragsberechtigt bei Vorhaben im Ausland sind deutsche Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie deren im Ausland ansässige Tochtergesellschaften, ausländische Joint Ventures mit maßgeblicher deutscher Beteiligung (mindestens 25 Prozent) sowie in Deutschland tätige Freiberufler. Es werden die auf den deutschen Investor beziehungsweise seine Anteile entfallenden Kosten gefördert. Bei Projekten innerhalb der Europäischen Union (EU) ist auch der Anteil der EU-Joint Venture-Partner förderfähig.

Der Kredithöchstbetrag liegt bei 25 Millionen Euro und kann in Einzelfällen überschritten werden, wenn die Energieeinsparung die geforderten Standards übersteigt. Die Kreditlaufzeit kann bis zu 20 Jahre betragen, wenn die technische und ökonomische Lebensdauer der Investition mehr als 10 Jahre beträgt.

### Weitere Informationen:

- <https://www.kfw.de/292>

## 22 KfW-Umweltprogramm (Auslandsvariante)

Investitionen in Umweltschutzmaßnahmen im Ausland können mit dem KfW-Umweltprogramm finanziert werden. Gefördert werden Maßnahmen in den Bereichen Ressourceneffizienz, Abfall- und Abwasservermeidung sowie -behandlung, Luftverschmutzung, Lärm, Boden- und Grundwasserschutz.

1.4

Antragsberechtigt sind deutsche gewerbliche Unternehmen und in Deutschland tätige Freiberufler, Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen mit Sitz im Ausland sowie Joint Ventures mit maßgeblicher deutscher Beteiligung (mindestens 25 Prozent) im Ausland.

Bei Vorhaben außerhalb der Europäischen Union (EU) sind nur die auf den deutschen Investor beziehungsweise seine Anteile entfallenden Kosten förderfähig. Der Förderhöchstsatz liegt bei 100 Prozent der Investitionskosten und maximal zehn Millionen Euro pro Vorhaben, bei besonderer umweltpolitischer Förderwürdigkeit auch darüber. Es stehen unterschiedliche Kreditlaufzeitvarianten bis zu 20 Jahren zur Verfügung.

**Weitere Informationen:**

- <https://www.kfw.de/240>

## 23 develoPPP.de

Das Programm für Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft „develoPPP.de“ wird mit Mitteln des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) finanziert. Es unterstützt vorrangig deutsche und europäische Unternehmen bei der Planung, Finanzierung und Realisierung entwicklungspolitisch sinnvoller Projekte in Entwicklungs- und Schwellenländern. Das Zielland der Investition muss von der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung als Entwicklungsland gelistet sein (OECD-DAC-Liste).

1.4

Die Zuschussförderung durch das Programm kann bis zu 200.000 EUR über maximal drei Jahre je Projekt betragen. Sie wird durch drei im Auftrag des BMZ agierende entwicklungspolitische Organisationen in Form von direkter finanzieller und personeller Beteiligung, Betreuung der Projektplanung und –umsetzung sowie der Bereitstellung von Spezialwissen und Kontakten zu Entscheidungsträgern vor Ort realisiert. Die drei Partner sind die Deutsche Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG), die Deutsche Gesellschaft für Entwicklungszusammenarbeit mbH (GIZ) und die sequa gGmbH. Die Unternehmen müssen mindestens 50 Prozent der Projektkosten selbst tragen und sind für die thematische, finanzielle und personelle Umsetzung des Projekts zuständig.

Interessierte Unternehmen können im Rahmen von vierteljährlich veranstalteten Ideenwettbewerben (Bewerbungsschluss jeweils zum Ende des Quartals) Projektvorschläge bei einer der drei Durchführungsorganisationen einreichen. Voraussetzung für eine Teilnahme ist, dass der Jahresumsatz des Unternehmens eine Million Euro übersteigt, mehr als zehn Mitarbeiter beschäftigt sind und das Unternehmen mindestens drei Jahre am Markt aktiv ist. Des Weiteren muss das Unternehmen ein langfristiges Engagement im Partnerland beabsichtigen.

Auf der Basis festgelegter Kriterien werden die inhaltlich überzeugendsten Projektvorschläge von der jeweiligen Durchführungsorganisation ausgewählt und in Kooperation mit dieser bis zum detaillierten Projektplan weiterentwickelt. Nach Prüfung der Bonität des Unternehmens und dem Vertragsabschluss über dessen Förderung folgt die gemeinsame Projektrealisierung.

Besonders breitenwirksame Projekte, die sich durch einen hohen Innovationsgrad auszeichnen und länderübergreifend Akteure zusammenbringen, können außerhalb der Ideenwettbewerbe als sogenannte Strategische Entwicklungspartnerschaften umfangreicher gefördert werden.

**Weitere Informationen:**

- [www.developpp.de/de](http://www.developpp.de/de)
- OECD-DAC-Liste: [www.oecd.org/dac/stats/daclist.htm](http://www.oecd.org/dac/stats/daclist.htm)

## 24 Up-Scaling

Mit dem Programm „Up-Scaling“ finanziert die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG) die Erweiterung innovativer Geschäftsmodelle junger kleiner und mittlerer Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern, vorrangig in Afrika und Indien. Gefördert werden Vorhaben mit entwicklungspolitischen Effekten, die bereits in einer Pilotphase erfolgreich lokal erprobt wurden („Proof of Concept“). Das Zielland der Investition muss auf der Liste des Entwicklungsunterstützungskomitees der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD-DAC-Liste) geführt werden.

1.4

Antragsteller können im Zielland registrierte Projektgesellschaften, kleine und mittlere Unternehmen sowie lokale Tochtergesellschaften deutscher und europäischer Unternehmen sein.

Die DEG finanziert zinsfrei bis zu 50 Prozent der gesamten Anlageinvestition, maximal 500.000 Euro (und in begrenztem Umfang auch Betriebsmittelbedarfe). Der private Eigenanteil muss mindestens 25 Prozent der Gesamtinvestition betragen. Im Erfolgsfall ist die DEG-Finanzierung zinsfrei zurückzuzahlen. Projektanträge können jederzeit bei der DEG eingereicht werden.

### Weitere Informationen:

- <https://www.deginvest.de/Internationale-Finanzierung/DEG/Unser-Angebot/F%C3%B6rderprogramme/Up-Scaling/>
- OECD-DAC-Liste: [www.oecd.org/dac/stats/daclist.htm](http://www.oecd.org/dac/stats/daclist.htm)

## 25 Klimapartnerschaften mit der Wirtschaft

Das Programm „Klimapartnerschaften mit der Wirtschaft“ wird mit Mitteln des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) finanziert. Es unterstützt deutsche und europäische Unternehmen bei der Einführung und Anpassung innovativer Klimaschutztechnologien und dem Aufbau lokaler Strukturen zu deren Nutzung in Entwicklungs- und Schwellenländern, welche vom Entwicklungsunterstützungskomitee der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung gelistet sind (OECD-DAC-Liste).

1.4

Die Unterstützung durch das Programm kann je Projekt bis zu 200.000 Euro über höchstens zweieinhalb Jahre betragen und wird durch die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG) in Form von Zuschüssen für unter anderem Material-, Personal- und Reisekosten ausgereicht. Des Weiteren begleitet die DEG die Projekte von der Planung bis zur Fertigstellung und stellt ihre länderspezifischen Kontakte und Spezialwissen bereit. Die Unternehmen müssen mindestens 50 Prozent der Projektkosten selbst tragen.

Interessierte Unternehmen, die einen Mindestjahresumsatz von einer Million Euro aufweisen, mindestens zehn Beschäftigte haben und drei operative Geschäftsjahre nachweisen, können jederzeit vor dem geplanten Projektstart bei der DEG Projektideen einreichen.

### Weitere Informationen:

- <https://www.deginvest.de/Internationale-Finanzierung/DEG/Unser-Angebot/F%C3%B6rderprogramme/Klimapartnerschaften/>
- OECD-DAC-Liste: [www.oecd.org/dac/stats/daclist.htm](http://www.oecd.org/dac/stats/daclist.htm)

## 26 Bürgschaften des Landes Nordrhein-Westfalen für im Ausland zu realisierende Vorhaben

Das Land Nordrhein-Westfalen unterstützt Investitionen von nordrhein-westfälischen Unternehmen im Ausland mit einer Ausfallbürgschaft für Kredite in Höhe von bis zu 80 Prozent des Darlehensbetrags. Die Unternehmensvorhaben müssen im Interesse des Landes NRW liegen und in besonderem Maß förderungswürdig sein. Die Bürgschaft wird gegenüber dem Kreditinstitut übernommen, bei dem das Unternehmen den Kredit beantragt. Investitionsvorhaben können die maßgebende Beteiligung an Joint Ventures oder Beteiligungsgesellschaften sowie die Übernahme oder Gründung einer Niederlassung beziehungsweise Betriebsstätte im Zielland sein.

1.4

Antragsberechtigt sind gewerbliche Unternehmen mit dem Schwerpunkt ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit in NRW sowie von ihnen mehrheitlich gehaltene in NRW ansässige Projektgesellschaften. Die Antragsstellung erfolgt bei der PricewaterhouseCoopers AG, die vom Land NRW mit der Durchführung des Bürgschaftsverfahrens und der Abwicklung der Landesbürgschaften beauftragt ist. Bei der Antragstellung ist insbesondere nachzuweisen, dass sich das Unternehmen gegen Verluste aufgrund politischer Ereignisse im Zielland mit einer Investitionsgarantie des Bundes abgesichert hat oder diese erhalten kann.

### Weitere Informationen:

- [www.pwc.de/de/offentliche-unternehmen/landesbuergschaften-nordrhein-westfalen.html](http://www.pwc.de/de/offentliche-unternehmen/landesbuergschaften-nordrhein-westfalen.html)

## 27 Investitionsgarantien des Bundes

Die Bundesrepublik Deutschland bietet deutschen Unternehmen ein Instrument zur finanziellen Absicherung ihrer Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern gegen politisch oder regulatorisch bedingte unkalkulierbare Risiken an, wie zum Beispiel Krieg, Zahlungsmoratorien, behördliche Willkür, diskriminierende Gesetzesänderungen.

1.4

Mit den Investitionsgarantien des Bundes können Beteiligungen, Kapitalausstattungen von Niederlassungen oder Betriebsstätten, beteiligungsähnliche Darlehen oder andere vermögenswerte Rechte gegen einen wirtschaftlichen Totalausfall abgesichert werden, wenn es sich um Neuinvestitionen oder klar abgrenzbare Zusatzinvestitionen handelt.

Voraussetzungen für die Gewährung der Garantien sind die Förderwürdigkeit der Auslandsinvestition (positive Auswirkungen auf die Beziehungen zwischen dem Zielland und Deutschland) und ein ausreichender Rechtsschutz im Zielland (gewährleistet durch bilaterale Investitionsförderungs- und Schutzverträge). Der Bund unterstützt insbesondere auch Projekte, die geringe Umweltauswirkungen haben, aber die Umweltsituation im Investitionsland nachhaltig verbessern. Für die Investitionsgarantien besteht keine finanzielle Obergrenze. Die Laufzeit der Garantien beträgt bis zu 15 Jahre und kann in Ausnahmefällen um maximal fünf Jahre verlängert werden.

Mandatar des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) ist die PricewaterhouseCoopers AG (PwC), die entsprechende Anträge entgegennimmt. Die Entscheidung erfolgt durch einen interministeriellen Ausschuss.

### Weitere Informationen:

- [www.agaportal.de/pages/dia](http://www.agaportal.de/pages/dia)

## 2.5 Förderprodukte für die Qualifizierung von Mitarbeitern

Die Vorbereitung der Mitarbeiter auf das Auslandsgeschäft ist im Wesentlichen eine innerbetriebliche Aufgabe. Bei gleichzeitiger beruflicher Qualifizierung der Mitarbeiter kann diese jedoch mit dem Bildungsscheck NRW gefördert werden. Auszubildende, Hochschulabsolventen und Jungunternehmer können über die Erasmus-Programme Förderung für berufsbezogene Praktika im Ausland erhalten und auf diesem Weg interkulturelle Kompetenzen entwickeln. Des Weiteren werden für China, Russland und Japan auf bundes- und EU-Ebene spezielle Programme zur Fortbildung von Führungskräften angeboten.

## 28 Bildungsscheck NRW

Mit dem Bildungsscheck NRW unterstützt das Land Nordrhein-Westfalen hier ansässige kleine und mittlere Unternehmen bei der Finanzierung von Fortbildungsmaßnahmen für Mitarbeiter, deren Jahreseinkommen 39.000 Euro nicht übersteigt. Die Weiterbildung muss eine berufliche Qualifizierung zum Ziel haben und dem Erwerb fachlicher Kompetenzen und Schlüsselqualifikationen dienen.

1.4

Die Förderung erfolgt in Form eines 50-prozentigen Zuschusses zu den Kurskosten. Maximal werden 500 Euro pro Bildungsscheck ausgereicht. Innerhalb von zwei Kalenderjahren kann ein Unternehmen zehn Bildungsschecks für seine Beschäftigten in Anspruch nehmen.

Die Ausgabe der Bildungsschecks NRW erfolgt über ausgewählte Beratungsstellen in Nordrhein-Westfalen, bei denen Unternehmen ebenfalls Beratung zur Qualifizierung ihrer Mitarbeiter und der Auswahl geeigneter Bildungsanbieter erhalten. Der Bildungsscheck wird vom Bildungsanbieter mit den Kurskosten verrechnet.

Der Bildungsscheck NRW kann auch von ausgewählten Beschäftigtengruppen (zum Beispiel Berufsrückkehrern, Un- und Angelernten, älteren Beschäftigten und Migranten) zur individuellen beruflichen Qualifikation genutzt werden.

**Weitere Informationen:**

- [www.bildungsscheck.nrw.de](http://www.bildungsscheck.nrw.de)

## 29 Managerfortbildung „Fit für Auslandsmärkte“

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) unterstützt im Rahmen seines Markterschließungsprogramms die von Russland beziehungsweise China staatlich geförderten Projekte „Fit für das Russlandgeschäft“ und „Fit für das Chinageschäft“. Beide Programme bieten deutschen Unternehmen die Chance, ihre Fach- und Führungskräfte praxisorientiert in ausgewählten Wirtschaftszentren Russlands beziehungsweise Chinas fortzubilden und Kontakte zu potentiellen Partnern vor Ort zu knüpfen.

1.4

Die Programme richten sich an Fach- und Führungskräfte mit mehrjähriger Berufs- und Führungserfahrung, die für den russischen beziehungsweise chinesischen Markt zuständig sind und über gute Englischkenntnisse verfügen. Die Fortbildung umfasst ein zwei- beziehungsweise dreitägiges Vorbereitungsseminar bei dem Programmkoordinator, der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH (GIZ), in Bonn, einen zweiwöchigen Aufenthalt im jeweiligen Land und ein eintägiges Follow-up Seminar in Bonn. Während des Auslandsaufenthalts stehen Besuche in Unternehmen, Workshops zum regionalen Markt, der Außenwirtschaftsförderung und interkultureller Kommunikation sowie Treffen mit lokalen Entscheidungsträgern und Vertretern deutscher Auslandsvertretungen auf dem Programm. Vorab organisierte Kooperationsbörsen bieten Gelegenheit, potenzielle Geschäftspartner kennenzulernen.

Die Kosten für das Programm und den Aufenthalt im jeweiligen Land werden vollständig von der russischen beziehungsweise chinesischen Regierung getragen. Die Teilnehmer übernehmen die Kosten für Hin- und Rückflug, eine Tagungspauschale für das Vorbereitungsseminar in Bonn (maximal 196 Euro) sowie die Kosten für Hin- und Rückfahrt und Übernachtung in Bonn.

Die Termine und die Zielregionen für die Managerfortbildungsprogramme sowie Bewerbungsformulare werden jährlich auf der Internetseite der GIZ veröffentlicht. Für die Bewerbung müssen das ausgefüllte Bewerbungsformular, ein Anschreiben und eine Empfehlung der Vorgesetzten an die GIZ gesandt werden. Die Auswahl der Teilnehmer erfolgt auf der Basis der Bewerbungsunterlagen und eines persönlichen Interviews durch die GIZ und ihre Partnerorganisationen in Russland beziehungsweise China.

**Weitere Informationen:**

- [www.managerprogramm.de/fit-fuer-auslandsmaerkte/](http://www.managerprogramm.de/fit-fuer-auslandsmaerkte/)

## 30 ERASMUS+ Berufsbildung

Erasmus+ ist das europäische Förderprogramm für die allgemeine und berufliche Bildung sowie Teilbereiche der Jugendarbeit und des Sports. Für Unternehmen ist vorrangig der Förderschwerpunkt „Lernmobilität von Einzelpersonen im Ausland“ im Rahmen des Teilprogramms Erasmus+ Berufsbildung von Relevanz. Das Budget für Projekte im Bereich der Berufsbildung beträgt circa 2,52 Milliarden Euro.

1.4

Das Programm zielt unter anderem auf die Verbesserung fachlicher und sozialer Kompetenzen, den Erwerb internationaler Erfahrungen im Beruf, die Verbesserung der Fremdsprachenkenntnisse und die Aneignung interkultureller Kompetenzen. Zu diesem Zweck werden Berufspraktika, Weiterbildungsmaßnahmen und ganze Ausbildungsabschnitte im Ausland mit einer Dauer von zwei Wochen bis 12 Monate mit Zuschüssen gefördert.

Unternehmen, die ihre Auszubildenden oder Mitarbeiter (letztere nur bis zwölf Monate nach der Ausbildung oder dem Studium) in ein EU-Mitgliedsland, Island, Liechtenstein, Norwegen, die Türkei oder die ehemalige jugoslawische Republik Mazedonien entsenden möchten, können eine Projektträgerförderung erhalten. Diese beträgt für die Organisation und Durchführung des Mobilitätsprojektes 350 Euro je Teilnehmer.

Die Teilnehmer werden mit Zuschüssen zu den Reise- und Aufenthaltskosten und für die sprachliche Vorbereitung unterstützt. Die Höhe der Zuschüsse ist abhängig von Entfernung, Lebenshaltungskosten



ten und Dauer des Aufenthalts im Zielland. Für die sprachliche Vorbereitung in Englisch, Spanisch, Französisch und Italienisch werden Online-Kurse kostenlos zur Verfügung gestellt. Für andere Zielsprachen gibt es einen Zuschuss in Höhe von 150 Euro zu den Kosten eines Sprachkurses.

Unternehmen können sich als Projektträger an dem jährlich im Herbst veröffentlichten Aufruf zur Einreichung von Vorschlägen beteiligen. Der Einreichungstermin für Mobilitätsprojekte ist jeweils Anfang März. Die Anträge sind über das Teilnehmerportal der Europäischen Kommission einzureichen. Ansichtsexemplare der elektronischen Antragsformulare sind auf der Website der Nationalagentur „Bildung für Europa“ zu finden (siehe Link).

Wenn das Unternehmen nicht selbst als Projektträger fungieren möchte, können Auszubildende und Mitarbeiter über Poolprojekte entsendet werden. Diese sind branchenbezogen auf der Internetseite der Nationalagentur „Bildung für Europa“ recherchierbar. Die Bewerbung für eine Förderung erfolgt direkt beim Träger eines Poolprojektes. Der Projektträger entscheidet je nach Zielgruppe und Kapazität des Projektes über die Gewährung der Förderung.

#### Weitere Informationen:

- [www.na-bibb.de](http://www.na-bibb.de)

### 31 Erasmus for Young Entrepreneurs

Das Programm bietet Existenzgründern die Chance, die für das Führen eines kleinen Unternehmens notwendigen Fähigkeiten in der praktischen Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Unternehmer in einem anderen europäischen Land zu erwerben. Es zielt auf die Förderung von Unternehmertum und den Austausch von Erfahrungen ab. Gleichzeitig bietet es sowohl jungen als auch erfahrenen Unternehmern die Möglichkeit, neue Geschäftsbeziehungen zu knüpfen und neue Märkte kennen zu lernen. Das Budget des Programms beträgt 55,3 Millionen Euro. Hiermit sollen bis zum Jahr 2020 circa 10.000 Partnerschaften gefördert werden.

1.4

Die Förderung erfolgt in Form von Zuschüssen zu den Reise- und Aufenthaltskosten der Existenzgründer während ihres ein- bis sechsmonatigen Aufenthalts beim Gastunternehmer. Die Höhe der Zuschüsse ist von der Entfernung und den Lebenshaltungskosten im Gastland abhängig.

Existenzgründer, die ein Unternehmenspraktikum in einem anderen europäischen Land absolvieren möchten, können sich für eine Förderung bewerben. Sie müssen eine konkrete Gründungsabsicht und einen realistischen Geschäftsplan vorweisen beziehungsweise darf die Gründung nicht länger als drei Jahre zurückliegen. Des Weiteren sollen sie bereit sein, ihre Fähigkeiten und Kenntnisse dem Gastgeber zur Verfügung zu stellen und ihren Aufenthalt beim Gastunternehmen mitzufinanzieren.

Erfahrene Unternehmer, die einen Existenzgründer aufnehmen möchten, erhalten keine finanzielle Unterstützung, profitieren jedoch von der Mitarbeit der Jungunternehmer. Sie müssen ein kleines oder mittleres Unternehmen besitzen, leiten oder in dessen Leitung unmittelbar eingebunden sein, langjährige Erfahrung in der Unternehmensführung vorweisen und bereit sein, ihr Wissen und ihre Erfahrungen an neue Unternehmer weiterzugeben.

Partnersuche und Antragstellung erfolgen über lokale Vermittlungsstellen. Dazu ist die Online-Registrierung auf der Internetseite des Programms erforderlich. Mittels einer Online-Datenbank erfolgt die Partnerauswahl. Die finanzielle Förderung wird nach Abschluss von Vereinbarungen zum Arbeits-/Lernprojekt zwischen Existenzgründer und (Gast-)Unternehmer gewährt.

#### Weitere Informationen:

- [www.erasmus-entrepreneurs.eu](http://www.erasmus-entrepreneurs.eu)

### 32 Managementprogramme in Japan

Das EU-Japan Zentrum für Industrielle Kooperation bietet verschiedene Fortbildungsprogramme für Fach- und Führungskräfte europäischer kleiner und mittlerer Unternehmen an.

1.4

Zielgruppe des **Human Resources Training Programme (H RTP) – Japan Industry Insight** sind Manager, deren Unternehmen mit japanischen Firmen kooperieren, die beabsichtigen in Japan zu arbeiten oder japanische Managementpraktiken und technologische Innovationen kennenlernen möchten. Das vierwöchige Programm umfasst Trainings zur japanischen Kultur und Sprache, Vorlesungen zu japanischer Geschichte, Wirtschaft, Politik und Recht sowie Workshops mit japanischen Geschäftsleuten. Daneben stehen Unternehmensbesuche auf dem Programm.

Das **World Class Manufacturing (WCM)** Programm richtet sich an europäische Führungskräfte mit ingenieurtechnischem Hintergrund, guter Kenntnis von innovativen Herstellungsprozessen und Strategieverantwortung im Unternehmen. Die im Trainingsprogramm angebotenen Vorlesungen, Seminare und Podiumsdiskussionen mit Experten aus der japanischen Industrie zielen darauf ab, den Teilnehmern japanische Managementprozesse und Produktionsmethoden zu vermitteln. Bei Unternehmensbesuchen besteht die Möglichkeit zum Austausch mit Führungskräften aus der Industrie vor Ort.

In beiden Programmen trägt das EU-Japan Zentrum die Kosten für die Trainings und Unternehmensbesuche, die Dolmetscher und den Transport vor Ort. Die Teilnehmer müssen die Kosten für Hin- und Rückflug, Flughafentransfer, Unterbringung und vom Zentrum nicht abgedeckte Leistungen übernehmen. Kleine und mittlere Unternehmen können Zuschüsse zu den Lebenshaltungskosten beantragen. Im WCM-Programm betragen diese 600 Euro und im HRTP-Programm 2.500 Euro. Im HRTP-Programm können weitere 500 Euro nach dem Kurs ausgezahlt werden, wenn das kleine oder mittlere Unternehmen mit Hilfe seines regionalen Enterprise Europe Network-Partners (in NRW ist dies NRW.Europa) ein Kooperationsprofil veröffentlicht hat.

Die Termine für beide Trainingsprogramme werden auf der Internetseite des EU-Japan-Zentrums veröffentlicht. Für die Bewerbung wird ein Formular bereitgestellt, welches ausgefüllt und ergänzt durch Nachweise per E-Mail an das Zentrum zu senden ist. Bestätigte Teilnehmer aus kleinen und mittleren Unternehmen müssen eine Garantie für den Platz im Programm hinterlegen. Diese beträgt im HRTP-Programm 2.000 Euro und im WCM-Programm 1.000 Euro. Dieser Betrag wird innerhalb von acht Wochen nach Teilnahme am Programm vollständig zurückerstattet, wenn alle Berichtsdocuments eingereicht wurden und keine weiteren Verbindlichkeiten bestehen.

### **Weitere Informationen:**

- [www.eu-japan.eu/services-business](http://www.eu-japan.eu/services-business)

## 3 Öffentliche außenwirtschaftliche Beratungsstellen

### 3.1 In Nordrhein-Westfalen

#### A NRW.Europa

NRW.Europa ist der nordrhein-westfälische Partner im Enterprise Europe Network. Es bietet im Auftrag der Europäischen Kommission kleinen und mittleren Unternehmen individuelle Beratung und Unterstützung zu Fragen rund um den EU-Binnenmarkt, Zugang zu Finanzierung und Förderung, Innovation, Forschung, Technologietransfer, Kooperation und Internationalisierung.

Telefon: 0208/30004-21  
E-Mail: [info@nrweuropa.de](mailto:info@nrweuropa.de)  
Internet: [www.nrweuropa.de](http://www.nrweuropa.de)

1.1

1.2

1.3

1.4

1.5

#### B ZENIT GmbH

Das Zentrum für Innovation und Technik in Nordrhein-Westfalen (ZENIT GmbH) unterstützt kleine und mittlere technologieorientierte Unternehmen sowie Hochschulen bei ihren Innovations- und Internationalisierungsaktivitäten und bringt potenzielle regionale, nationale und internationale Partner aus Wirtschaft und Wissenschaft zusammen.

Telefon: 0208/30004-0  
E-Mail: [info@zenit.de](mailto:info@zenit.de)  
Internet: [www.zenit.de](http://www.zenit.de)

1.1

1.2

1.3

1.5

#### C EU- und Außenwirtschaftsförderung der NRW.BANK

Diese Beratungseinheit in der NRW.BANK berät zu regionalen, nationalen und EU-Förderprogrammen, die zur Finanzierung der Auslandsaktivitäten von Unternehmen beitragen können. Dazu gehört auch die Recherche von Investitionsanreizen und Förderprogrammen in den Zielländern.

Telefon: 0211/91741-4000  
E-Mail: [ausland@nrwbank.de](mailto:ausland@nrwbank.de)  
Internet: [www.nrwbank.de/europa](http://www.nrwbank.de/europa)  
[www.nrwbank.de/aussenwirtschaft](http://www.nrwbank.de/aussenwirtschaft)

1.4

#### D Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Nordrhein-Westfalen

In NRW beraten 16 IHKs Unternehmen bei Fragen zu Auslandsmärkten sowie Zoll- und Außenwirtschaftsrecht. Zudem sind einzelne Kammern auf bestimmte Länder und Märkte spezialisiert (Länderschwerpunkt-Kammern). Das Angebot der IHKs umfasst auch landes-, branchen- und fachspezifische Informationsveranstaltungen und Unternehmerreisen.

Telefon: 0211/36702-0  
E-Mail: [info@ihk-nrw.de](mailto:info@ihk-nrw.de)  
Internet: [www.info-weltweit.de](http://www.info-weltweit.de)  
<http://wis.ihk.de/ihre-ihk/ihk-finder.html>

1.1

1.2

1.3

1.4

1.5

## E Handwerkskammern (HWKs) in Nordrhein-Westfalen

Die HWKs bieten Handwerksbetrieben Informationen und Beratung zu Themen der Außenwirtschaft. Darüber hinaus organisieren sie zum Beispiel Messebesuche, Workshops und Kooperationsbörsen.

Telefon: 0211/3007-700

E-Mail: [post@whkt.de](mailto:post@whkt.de)

Internet: [www.whkt.de/service/ansprechpartner-vor-ort.html](http://www.whkt.de/service/ansprechpartner-vor-ort.html)

1.1

1.2

1.3

1.4

1.5

## F NRW.International GmbH

NRW.International ist die Außenwirtschaftsgesellschaft des Landes NRW. Über das von ihr betriebene Außenwirtschaftsportal organisiert sie für kleine und mittlere Unternehmen weltweit Delegations- und Unternehmerreisen und bietet Beteiligungsmöglichkeiten für NRW-Unternehmen auf ausgewählten Auslandsmessen an. Unternehmen können zudem von spezifischen Brancheninformationsveranstaltungen profitieren.

Telefon: 0211/710671-0

E-Mail: [info@nrw-international.de](mailto:info@nrw-international.de)

Internet: [www.nrw-international.de](http://www.nrw-international.de)

1.1

1.2

1.5

## G EZ-Scouts des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)

In NRW beraten zwei Entwicklungszusammenarbeit-Scouts (EZ-Scouts) die regionalen Unternehmen zu Kooperationsmöglichkeiten im Bereich der Entwicklungszusammenarbeit in Entwicklungs- und Schwellenländern. Sie informieren über Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten für Projekte, stellen relevante Kontakte im In- und Ausland her, unterstützen bei der Projektplanung und -umsetzung sowie der Partnersuche vor Ort.

Telefon: Linda Schraml: 0211/3007-715

Gerhard Weber: 0228/22841-71

E-Mail: [linda.schraml@whkt.de](mailto:linda.schraml@whkt.de)

[weber@bonn.ihk.de](mailto:weber@bonn.ihk.de)

Internet: [www.bmz.de/de/themen/privatwirtschaft/kammern\\_verbaende/ez\\_scout\\_programm](http://www.bmz.de/de/themen/privatwirtschaft/kammern_verbaende/ez_scout_programm)

1.2

1.4

1.5

## 3.2 Auf Bundesebene

### H German Trade & Invest (GTAI)

Die GTAI ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland. Sie unterstützt unter anderem deutsche Unternehmen bei der Vorbereitung ihres Auslandsgeschäfts. Mit detaillierten Marktanalysen zu rund 120 Ländern stellt die GTAI umfassende Informationen für Unternehmen zu Branchentrends, Ländern, Investitionsvorhaben und Fördermöglichkeiten zur Verfügung.

Telefon: 0228/24993-0

E-Mail: [info@gtai.de](mailto:info@gtai.de)

Internet: [www.gtai.de](http://www.gtai.de)

1.2

1.4

1.5

## I iXPOS – Das Außenwirtschaftsportal

iXPOS ist ein Online-Portal, an dem sich die wichtigsten Akteure der deutschen Außenwirtschaftsförderung beteiligen. Neben Außenwirtschaftsnachrichten bietet es einen Überblick über außenwirtschaftliche Veranstaltungen und Messen. Eine digitale Geschäftskontaktbörse und der Import Promotion Desk helfen, ausländische Geschäftspartner zu finden.

1.2

1.5

Telefon: 0228/24993-0

E-Mail: [info@gtai.de](mailto:info@gtai.de)

Internet: [www.ixpos.de](http://www.ixpos.de)

## J Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Mit verschiedenen Beratungsangeboten und Förderprogrammen unterstützt das BAFA als Bundesoberbehörde des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie die Internationalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen. Des Weiteren ist das BAFA in allen Fragen rund um Im- und Exporte behilflich.

1.1

1.2

1.5

Telefon: 06196/908-0

E-Mail: [poststelle@bafa.de-mail.de](mailto:poststelle@bafa.de-mail.de)

Internet: [www.bafa.de](http://www.bafa.de)

## K Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V. (AUMA)

Der AUMA informiert auf seinem Online-Portal über Messen und Ausstellungen weltweit. Darüber hinaus erhalten Unternehmen Informationen über Förderprogramme zur Messebeteiligung und wertvolle Hinweise zur Präsentation auf Auslandsmessen.

1.2

1.5

Telefon: 030/24000-0

E-Mail: [info@auma.de](mailto:info@auma.de)

Internet: [www.auma.de](http://www.auma.de)

## L Auslandshandelskammern (AHKs)

In 90 Ländern dienen die AHKs als Anlauf- und Informationsstellen für deutsche Unternehmen im jeweiligen Zielland. Mit Marktstudien, Unternehmerreisen, Kontakten zu Steuerberatern und Rechtsanwälten im Zielland sowie Geschäftspartnervermittlung bieten die AHKs Hilfestellung für den Markteintritt oder die Marktexpansion an.

1.2

1.4

1.5

Telefon: 030/20308-0

E-Mail: [info@dihk.de](mailto:info@dihk.de)

Internet: [www.ahk.de](http://www.ahk.de)

## M Auslandsvertretungen der Bundesrepublik Deutschland

Das Auswärtige Amt der Bundesregierung unterhält in 227 Ländern Auslandsvertretungen, wie beispielsweise Botschaften und Generalkonsulate. Diese Repräsentanzen fördern den bilateralen Handel und stehen deutschen Unternehmen im jeweiligen Gastland unterstützend zur Seite

1.2

1.5

Telefon: 030/1817-0

E-Mail: [poststelle@auswaertiges-amt.de](mailto:poststelle@auswaertiges-amt.de)

Internet: [www.auswaertiges-amt.de/DE/AAmt/Auslandsvertretungen/Uebersicht\\_node.html](http://www.auswaertiges-amt.de/DE/AAmt/Auslandsvertretungen/Uebersicht_node.html)

## N Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Die GIZ führt im staatlichen Auftrag die technische Zusammenarbeit mit Entwicklungs- und Schwellenländern durch. Sie berät Unternehmen zu Projekten und Ländern. Außerdem vermittelt sie Kontakte vor Ort. Für Projekte in Entwicklungs- und Schwellenländern ist sie zudem mit der Umsetzung von Förderprogrammen beauftragt.

1.2

1.4

1.5

Telefon: 0228/4460-0

E-Mail: [info@giz.de](mailto:info@giz.de)

Internet: [www.giz.de](http://www.giz.de)

## O Ländervereine der Wirtschaft

Privatwirtschaftlich und branchenübergreifend organisiert bieten Ländervereine, wie zum Beispiel der Afrikaverband der Deutschen Wirtschaft e. V. oder der Ost- und Mitteleuropa Verein e. V., verschiedene Unterstützungsmöglichkeiten für Unternehmen an. Neben der Bereitstellung von länder- und branchenspezifischen Informationen vermitteln die Vereine Kontakte in die Zielländer, organisieren Informationstage, Workshops und Unternehmerreisen.

1.2

1.5

Internet: [www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Meta/Ueber-uns/partner.html#1388544](http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Meta/Ueber-uns/partner.html#1388544)

## P Branchenverbände

Mit Hilfe des Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e. V. (BGA) sowie des Bundesverbandes des Deutschen Exporthandels e. V. (BDEx) können Unternehmen Informationen zu verschiedenen außenwirtschaftlichen Themen erhalten, wie zum Beispiel Außenhandelsförderung, Finanzierung, Recht und Steuern.

1.2

1.4

1.5

Telefon: 030/5900995-0 (BGA)

030/7262579-0 (BDEx)

E-Mail: [info@bga.de](mailto:info@bga.de) (BGA)

[contact@bdex.de](mailto:contact@bdex.de) (BDEx)

Internet: [www.bga.de](http://www.bga.de)

[www.bdex.de](http://www.bdex.de)

## Q Ausländische Handelskammern

Landesspezifische Informationen und Beratung, um den Gang in ein bestimmtes Zielland vorbereiten können, bieten diverse Ausländische Handelskammern in Deutschland an. Eine Übersicht zu diesen Vertretungen bietet die Seite der Industrie- und Handelskammer Siegen.

1.2

1.5

Internet: [http://www.ihk-siegen.de/Dienstleistungen/international/Laender\\_und\\_Maerkte/Ansprechpartner\\_fuer\\_Ihr\\_Auslandsgeschaeft/Auslaendische\\_Handelskammern\\_in\\_Deutschland](http://www.ihk-siegen.de/Dienstleistungen/international/Laender_und_Maerkte/Ansprechpartner_fuer_Ihr_Auslandsgeschaeft/Auslaendische_Handelskammern_in_Deutschland)

## R Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV)

Der DSGV ist der Dachverband der Sparkassen-Finanzgruppe und vertritt deren Interessen. Der DSGV bietet über seinen Europa Service Informationen zu Ländern, Förderprogrammen und Kooperationsmöglichkeiten.

1.2

1.4

1.5

Telefon: 030/20225-0

E-Mail: [info@dsgv.de](mailto:info@dsgv.de)

Internet: <http://europaservice.dsgv.de/>

## S Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

Die KfW bietet Unternehmen verschiedene Förder- und Finanzierungsinstrumente an, die zur Finanzierung ausländischer Vorhaben eingesetzt werden können. Die KfW-Tochtergesellschaft IPEX-Bank bietet zudem Finanzierung von Investitionen im Ausland und Exportgeschäften zu Marktkonditionen.

1.4

Telefon: 0800/5399001  
 E-Mail: [info@kfw.de](mailto:info@kfw.de)  
[info@KfW-IPEX-Bank.de](mailto:info@KfW-IPEX-Bank.de)  
 Internet: [www.kfw.de](http://www.kfw.de)  
[www.kfw-ipex-bank.de](http://www.kfw-ipex-bank.de)

## T Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG)

Die DEG ist eine Tochtergesellschaft der Kreditanstalt für Wiederaufbau und unterstützt mit unterschiedlichen Finanzierungs- und Förderprogrammen Unternehmen bei ihren Investitionsvorhaben in Entwicklungs- und Schwellenländern.

1.4

Telefon: 0221/4986-0  
 E-Mail: [info@deginvest.de](mailto:info@deginvest.de)  
 Internet: [www.deginvest.de](http://www.deginvest.de)

## U Berufsbildung ohne Grenzen (Mobilitätscoach)

Regional bei einzelnen Kammern angesiedelt, unterstützt das Beratungsnetzwerk „Berufsbildung ohne Grenzen“ Unternehmen, deren Auszubildende und junge Fachkräfte bei der Weiterbildung im Ausland. Neben der Planung und Suche von Auslandspraktika vermitteln die Mobilitätscoaches auch ausländische Praktikanten an deutsche Unternehmen.

1.4

Telefon: Tamara Moll: 030/20308 2510      Julika Ullrich: 0211/302009-99  
 E-Mail: [moll.tamara@dihk.de](mailto:moll.tamara@dihk.de)      [jullrich@zwh.de](mailto:jullrich@zwh.de)  
 Internet: [www.mobilitaetscoach.de](http://www.mobilitaetscoach.de)

## V Informations- und Beratungsstelle für Auslandsaufenthalte in der beruflichen Bildung (IBS)

Die IBS ist eine kostenfreie Informationsplattform für Fachkräfte und Menschen in der Berufsausbildung, die einen beruflichen Auslandsaufenthalt planen. Neben einer Datenbank mit Angeboten bieten die Berater Informationen zur Vorbereitung und Planung des Auslandsaufenthalts an.

1.4

Telefon: 0228/107-1646  
 E-Mail: [ibs-info@bibb.de](mailto:ibs-info@bibb.de)  
 Internet: [www.go-ibs.de](http://www.go-ibs.de)

## 3.3 In Europa

### W Your Europe

Your Europe ist ein Online-Service der Europäischen Kommission. Unternehmen erhalten hier einen Überblick zu rechtlichen Fragen, zu Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten sowie relevanten Ansprechpartnern in den verschiedenen Mitgliedsstaaten der Europäischen Union.

1.1

1.4

Telefon: 00800/67891011  
 Internet: [www.europa.eu/youreurope](http://www.europa.eu/youreurope)

## **X**    **Europäisches Mittelstandsportal**

Über das Europäische Mittelstandsportal erhalten Unternehmen Informationen zu den verschiedenen Förderprogrammen sowie der Mittelstandspolitik der Europäischen Union. Dieser Service unterstützt kleine und mittlere Unternehmen auch bei Fragen zur Internationalisierung und der Partnersuche im Ausland.

1.1

1.4

Internet: [www.ec.europa.eu/small-business/index\\_de.htm](http://www.ec.europa.eu/small-business/index_de.htm)

## **Y**    **Intellectual Property Rights (IPR) Helpdesk**

Das IPR Helpdesk berät zu Fragen rund um den Schutz des geistigen Eigentums für europäische Unternehmen, die sich an einem europäischen Forschungsprojekt beteiligen oder in internationale Technologieprozesse involviert sind. Neben dem europäischen IPR Helpdesk gibt es noch weitere Angebote der Europäischen Union zum Schutz von geistigem Eigentum mit speziellen Länder- oder Regionalschwerpunkten.

1.1

1.2

Telefon: 00352 25 22 33 333

E-Mail: [service@iprhelphdesk.eu](mailto:service@iprhelphdesk.eu)

Internet: [www.iprhelphdesk.eu](http://www.iprhelphdesk.eu)

## **Z**    **Ausländische Investitionsagenturen**

Detaillierte Informationen zu Märkten und Ländern bieten die Investitionsagenturen der jeweiligen Zielländer. Die Webpräsenzen der einzelnen Agenturen können in der Regel über eine Google-Suche „Invest in + Zielland“ problemlos ermittelt werden.

1.2

1.4

1.5



## Impressum

### Verantwortlich

V.i.S.d.P.  
Caroline Gesatzki  
Leiterin Presse und Kommunikation  
NRW.BANK

### Redaktion

Verena Würsig  
Dr. Beate Ludwig, Peter Hentschel,  
Heide Pagel-Bertels, Justus Schünemann,  
Theresa Hoppe, Birgitt Hüll

### Herausgeber

NRW.BANK  
Tel.: +49 211 91741-4000  
Email: [europa@nrwbank.de](mailto:europa@nrwbank.de)  
Internet: [www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)

### NRW.BANK

Anstalt des öffentlichen Rechts

### Handelsregister

HR A 15277 Amtsgericht Düsseldorf  
HR A 5300 Amtsgericht Münster

### Zuständige Aufsichtsbehörde

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht  
(BaFin)

### Umsatzsteuer-Identifikationsnummer

DE 223501401

**Redaktionsschluss:** 30. Juni 2016

NRW.Europa wird gefördert von der Europäischen Union, dem Land NRW und der NRW.BANK



### Disclaimer:

Die Inhalte wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte können wir jedoch keine Gewähr übernehmen. Alle Rechte vorbehalten.

