

NRW.Europa

Mit Innovationen erfolgreich in neue Märkte



Editorial

Wer informiert mich über Fördermöglichkeiten für mein Innovationsvorhaben, wo finde ich Akteure für grenzüberschreitende Kooperationen oder die passenden Forschungspartner? Fragen, die in Nordrhein-Westfalen seit 2008 kompetent und zielorientiert vom NRW.Europa-Team beantwortet werden.

Nordrhein-Westfalen ist ein Hightech-Land und gerade seine mittelständisch geprägte Wirtschaftsstruktur trägt dazu bei, einen Spitzenplatz im Auslandsgeschäft einzunehmen. Häufig werden die innovativen, weltweit zukunftsfähigen Produkte in Kooperation mit Forschungs- oder anderen Kooperationspartnern entwickelt. Menschen, Ideen, Unternehmen und Wissenschaft zusammenzubringen, ist deshalb ein zentrales Anliegen der NRW.Europa-Akteure. Viele der dabei entstandenen Produkte tragen heute zur Bewältigung globaler Herausforderungen bei.

Ein starkes Konsortium

NRW.Europa ist Teil des international agierenden Enterprise Europe Network der EU, zu dem mittlerweile über 600 Partner in mehr als 60 Ländern gehören. Damit ist es das weltweit größte Beratungsnetzwerk für kleinere und mittlere Unternehmen. Um Innovationen den Zugang auf europäischen und internationalen Märkten zu erleichtern, kombiniert das Netzwerk internationales Know-how mit lokaler Expertise. Mittels maßgeschneiderter Unterstützung, neuen Technologie- und Geschäftskooperationen sowie Informationen über Förderprogramme und Finanzierungsinstrumente hilft es Unternehmen dabei, schneller zu wachsen.

Das für NRW zuständige Konsortium aus ZENIT GmbH, NRW.BANK und NRW.International GmbH ist nicht nur Ansprechpartner für die technologieorientierten der rund 765.000 kleinen und mittleren Unternehmen, sondern auch Anlaufstelle für die 72 Hochschulen und 50 außeruniversitären Forschungseinrichtungen mit Sitz in NRW.

Finanziert wird NRW.Europa aus Mitteln der EU, des Landes NRW und der NRW.BANK; die Angebote sind überwiegend kostenlos.

Wir freuen uns auf Ihre Fragen.



Über die NRW.Europa-Experten haben wir einen interessanten Partner in Litauen gefunden, dessen Know-how im Bereich Stahlgummiverbindungen unsere Angebote wunderbar ergänzt.

Kai Okulla,
Geschäftsführer Wilhelm Schröder GmbH



Vor allem die Anforderungen im Bereich der Finanzplanung waren für uns bei der Beantragung von EU-Fördermitteln anfangs vollkommen fremdes Terrain. Da hat die Beratung durch das NRW.Europa-Team sehr geholfen und entscheidende Hinweise auf dem Weg zum Erfolg gegeben.

Sascha Devigne,
Chefredakteur Studio 47, Stadtfernsehen Duisburg



Als innovatives, international ausgerichtetes Maschinenbauunternehmen nutzen wir das Know-how der NRW.Europa-Experten schon lange, um Fördermittel für innovative Produkte, Produktinnovationen, Forschungsprojekte oder Demonstrationsanlagen einzuwerben.

Petra Bültmann-Steffin,
Geschäftsführerin Bültmann GmbH



Mit Unterstützung des NRW.Europa-Teams haben wir unsere technologischen Kernkompetenzen ausgearbeitet. Im Rahmen eines Innovationsmanagementprozesses wurden Maßnahmen erarbeitet, die unsere Wettbewerbsfähigkeit mittelfristig stärken werden.

Manfred Gante,
Geschäftsführer der Kunststofftechnik Backhaus GmbH

Inhaltsverzeichnis

03	Editorial Vorwort	
04	Praxisfall Fördermittelberatung Novihum® Technologies Mit Horizont 2020 zur Bodenverbesserung	
06	Praxisfall Kooperationspartnervermittlung IMST (D) und Caveor (NL) Symbiose von Technik und Design	
08	Praxisfall Innovationsmanagementberatung Schwanekamp Vom Natursteinspezialisten zum innovativen Inneneinrichter	
10	Praxisfall Vertriebspartnersuche AQUABION Innovativ und umweltfreundlich in neue Märkte	
12	Praxisfall Internationale Vernetzung Power Toons Internationales Netzwerken für Kreativität	
14	Angebote NRW.Europa Technologietransfer, Vertriebspartnerschaften, Kooperationsbörsen, Fördermittelberatung, Finanzierungsberatung	
16	Kontakt Daten NRW.Europa Leistungen auf einen Blick	



Novihum® Technologies

Mit Horizont 2020 zur Bodenverbesserung

Die Gründung des Unternehmens steht vor allem für eines: Für erfolgreichen Technologietransfer universitärer Forschungsergebnisse in die Praxis. Mit einem neuartigen Dauerhumus will man sofort, dauerhaft und nachhaltig zur Bodenverbesserung beitragen. Dafür wird unter anderem eine Förderung im EU-Programm Horizont 2020 für eine Pilotanlage in Dortmund in Anspruch genommen.

Wie sind Ressourcen nachhaltig zu nutzen, Lebensgrundlagen zu sichern und das Klima zu schonen?

Fragen, die für die Zukunft der Menschheit eine große Bedeutung haben. Eine wichtige Rolle werden dabei Produkte spielen, die zu einer erheblichen Verbesserung landwirtschaftlich genutzter Böden beitragen. Eine Lösung für das Problem verspricht ein neuartiger Bodenverbesserer zur Rekultivierung auf Braunkohlebasis. Die Ausgangsidee war, das Naturprodukt Braun-

kohle einer sinnvollen Kreislaufwirtschaft zuzuführen anstelle es zu verbrennen: 100 Prozent Rohstoffausbeute, höchste Energieeffizienz und ein hochwertiges Humusprodukt, das alle Probleme einer schlechten Humusversorgung lösen kann. Vereinfacht dargestellt ist Novihum® eine Technologie, mit der der Schritt vom Humus zur Braunkohle rückgängig gemacht und in einem schonenden Verfahren hochwertiger und nährstoffreicher Humus erzeugt wird. Selbst extrem nährstoffarme Böden in Wüstengebieten oder Steppen in China, Südamerika, dem Mittleren Osten und auf der arabischen Halbinsel sollen so wieder fruchtbar gemacht werden. Weil der vermehrte Pflanzenwuchs zur Bindung von CO₂ im Boden beiträgt, ist Braunkohle an dieser Stelle kein „Klimakiller“, sondern ein Klimaverbesserer.

Entstanden war die Idee an der Technischen Universität Dresden in Kooperation mit dem Forschungsinstitut für Bergbaufolgelandschaften e.V. in Finsterwalde. Was aber fehlte, waren Investoren, die in der Lage waren, das Produkt zur Marktreife zu entwickeln.

Aus Braunkohle entwickelt:
ein hochwertiges Humusprodukt



„Die Hilfe des NRW.Europa-Teams bei der Antragstellung hat wertvolle Impulse gegeben, den Antrag bei der EU schnell und erfolgreich platzieren zu können.“

Dr. Peter Langer,
Geschäftsführender Gesellschafter der
Novihum Technologies GmbH



Um dies zu ändern, wurde 2012 die Novihum® Technologies GmbH gegründet. Sie erwarb 2013 Patent- und Markenrechte, holte mit Munich Venture Partners, dem Technologiegründerfonds Sachsen und später Cultivian Sandbox Fund aus den USA Venture Capital-Geber an Bord und überlegte, wo sich eine Pilotanlage realisieren ließe. Auch die NRW.BANK war involviert. Über die Investoren kam ein Kontakt zum Technologiezentrum Dortmund und die dortige Wirtschaftsförderung zustande, die einen Ort anbieten konnte, der den Bedürfnissen nach Strom, Dampf und Kühlwasser perfekt entsprach: Das Gelände der Deutschen Gasrußwerke im Hafen von Dortmund. In dessen Umfeld soll mit dem Projekt Cleanport in den nächsten Jahren auch ein neues Kompetenzzentrum entstehen, in welches das Unternehmen thematisch bestens hineinpasst.

Pragmatisch und schnell

Zur Entscheidung für Dortmund trug auch eine Stadtförderung in Form eines Mietkaufmodells für die zu



Förderinformation und -beratung

Frühinformation und Förderhotline

Fördermittelrecherchen, Fördersprechtag

Hilfe bei der Antragstellung

Beratung zu Horizont 2020

Vernetzung von Forschungs- und Wirtschaftsakteuren

bauende Halle sowie die Pilotanlage bei. Um potenzielle Vertriebspartner zu finden, wurde über das TZ Dortmund das NRW.Europa-Team eingeschaltet, das auch Kontakte zu interessanten Unternehmen aus den Niederlanden präsentieren konnte.

Noch wichtiger aber war die Hilfe bei der Antragstellung im KMU-Instrument (Phase 2) des EU-Rahmenprogramms für Forschung und Innovation Horizont 2020 für den Bau einer Pilotanlage sowie die weitere Entwicklung und Markteinführung des Produkts. In einem halbtägigen Workshop konnten die Passfähigkeit zum Projektauftrag, die Basisargumentation sowie die Kalkulation diskutiert und bewertet werden. Nach der darauf folgenden Überarbeitung wurde das Projekt positiv evaluiert und einschließlich einer Verhandlungsphase nach insgesamt nur zwei Monaten bewilligt. Die Bauarbeiten starteten Ende des Jahres, der Handel mit dem innovativen Bodenverbesserer soll im Sommer 2016 beginnen.



IMST (D) und Caveor (NL)

Symbiose von Technik und Design

Wenn „form follows function“ in die Praxis umgesetzt wird, trifft das nicht unbedingt den Geschmack der Nutzer. Gerade im Pflegebereich stehen allzu oft rein funktionale Kriterien im Vordergrund. Ein niederländisches Unternehmen und ein deutsches Ingenieurbüro zeigen, dass es auch anders geht. Gemeinsam entwickelten sie ein Schmuckstück mit innovativem Inhalt, das im Fall der Fälle einen Notruf sendet.



Schmuckstück mit Innenleben

Manchmal sind es die ganz alltäglichen Dinge, die innovative Prozesse einleiten. Wie zum Beispiel die Beobachtung von This Sondag, dessen Oma ihren Notrufsender nicht tragen wollte, weil ihr der hässliche rote Knopf einfach zu klobig und zu auffällig war.

Gemeinsam mit seinem Partner Joost van den Broek gründete er das Startup-Unternehmen Caveor in Nimwegen. Sie entwickelten die Idee, sowohl die Technik für das Notrufsystem zu verbessern als auch das Ganze in ein ansprechendes Schmuckstück zu integrieren. Mit dem Produktnamen „Abel“ hatte die Idee schnell einen Namen, nur ein Entwicklungspartner fehlte noch. Dafür nahmen die Niederländer 2013 Kontakt zur örtlichen Kamer van Koophandel auf, einem Partner im Enterprise Europe Network.

Diese informierte das NRW.Europa-Team über das Anliegen des jungen Unternehmens, worauf eine intensive Recherche nach möglichen Kooperationspartnern begann. Es wurden mehrere Kontakte und Gespräche organisiert und schon wenig später war die Suche erfolgreich beendet.

Mit der IMST GmbH aus Kamp-Lintfort fand man ein Kompetenzzentrum und professionelles Entwicklungshaus für Hochfrequenzschaltungen, Funkmodule und Kommunikationssysteme. Schwerpunkt der Unternehmenstätigkeit ist die kundenorientierte Begleitung von Produktideen in jeder Phase der Entwicklung: von der Beratung bis hin zur Serienproduktion. IMST realisiert Partnerschaften sowohl in Wirtschaftsmärkten als auch im Bereich öffentlich geförderter Forschung.



„Durch die Unterstützung des Enterprise Europe Network haben zwei Partner zusammengefunden, die durch ihre Partnerschaft gemeinsam ein innovatives Produkt weiterentwickeln konnten, das einen hohen gesellschaftlichen Mehrwert für ein würdevolles Altern liefern wird.“

Frank Meyering,
Gruppenleiter System- und
Softwareentwicklung IMST GmbH



Individuelle Vermittlung von Kooperationspartnern

Nutzung der internationalen Kooperationspartnerdatenbank

Teilnahme an internationalen Kooperationsbörsen

Vernetzung mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen in NRW



Öffentliche Förderung

Für die Weiterentwicklung des Produktes nutzten die beiden Partner im Jahr 2013 eine Projektförderung über das Interreg-Programm im deutsch-niederländischen Grenzgebiet. „Wir sind schon lange gut vernetzt und kannten daher das Förderprogramm, das für uns wegen des grenzüberschreitenden Charakters sehr interessant war“, erzählt Norbert Schmidt, Abteilungsleiter Informations- und Kommunikationssysteme bei IMST.

Im Rahmen des einjährigen Projektes entwickelten die Partner eine innovative Technologie. „Das traditionelle System funktioniert über einen Telefon-Festnetzanschluss. Wir hingegen haben mit unserem Partner ein System entwickelt, bei dem der Knopf drahtlos an Smartphone, Tablet oder Router gekoppelt wird“,

erklärt Jost van den Broek. Per Knopfdruck lassen sich die Standortdaten des Patienten übermitteln, was einen uneingeschränkten Außeneinsatz zulässt.

Erste Feldversuche im Frühjahr 2015 zeigten, dass potenzielle Nutzer unterschiedliche Wünsche an das Design haben. So bevorzugten Männer den Knopf in der Gürtelschnalle, Frauen präferieren eher eine Halskette. Im Herbst erhielt das Produkt seine Zulassung.

Um den Absatz machen sich die Niederländer keine Sorgen. Nach der Entwicklung eines Standardproduktes will man gemeinsam mit Schmuckdesignern an individuellen Angeboten arbeiten und auch andere Zielgruppen wie beispielsweise Extremsportler hat man bereits ins Auge gefasst. Auf dem Markt kommt „Abel“ im Laufe des Jahres 2016.



Schwanekamp

Vom Natursteinspezialisten zum innovativen Inneneinrichter

„Wo liegen meine Stärken, wo meine Schwächen, wie identifiziere ich neue Märkte und wie schaffe ich den Generationswechsel?“ Fragen, die sich der innovative Inneneinrichter aus Gescher Anfang 2015 stellte und für deren Beantwortung die NRW.Europa-Innovationsexperten mit ins Boot holte.

Als Walter Schwanekamp das Unternehmen seines Vaters 1976 übernahm, war dies ein klassischer Steinmetzbetrieb. Schrittweise baute er es um qualifizierte Dienstleistungen im Bereich Design aus und legte den Grundstein für den Wandel vom Natursteinspezialisten zum innovativen Inneneinrichter. Entsprechend vielschichtig wuchs der Kundenkreis. Bedient wurden sowohl anspruchsvolle Privatkunden als auch ab 1985 die Firma SieMatic, einer der wichtigsten deutschen Hersteller von Qualitätsküchen. Beide Gruppen wurden mit hochwertigen Arbeitsplatten aus Stein beliefert. Ein wichtiger Meilenstein in der unternehmerischen Erfolgsgeschichte war die Entwicklung einer „Leichten Arbeitsplatte“ im Jahr 1996. Deren Entwicklung wurde über ein Technologieprogramm des Landes NRW gefördert, für das ein NRW.Europa-Partner Ansprech-

partner war – eine Zusammenarbeit, die seither nicht wieder abris. Vielfach ausgezeichnet, revolutionierte das innovative Produkt den Markt und führte zu einem rapiden Umsatz- und Mitarbeiterwachstum. Trotz aller innovativen Angebote ging die schlechte konjunkturelle Entwicklung ab dem Jahr 2009 auch an Schwanekamp nicht vorbei. Getreu dem Credo des Firmeninhabers, mit Neuentwicklungen und Innovationen auf Krisen zu reagieren, schaffte es das Unternehmen, sich mit 70 Mitarbeitern gegen starke Konkurrenz zu behaupten.

Entwicklung von Zukunftsvisionen

Damit das auch in Zukunft so bleibt und der Generationenwechsel zielführend in die Geschäftsstrategie eingebaut wird, griff der 60-jährige Walter Schwanekamp

Hightechprodukte für Industrie- und Privatkunden



„Dank der Beratung durch das NRW.Europa-Team konnten wir mit der Führungsmannschaft unseres Unternehmens in einem zukunftsorientierten Workshop wichtige strukturelle Weichenstellungen für unser Unternehmen vorbereiten.“

Walter Schwanekamp,
Inhaber der Schwanekamp GmbH

SCHWANEKAMP®

Anfang 2015 auf ein NRW.Europa-Beratungsangebot zum Thema Innovationsmanagement zurück. Dafür nutzte er zunächst ein internetgestütztes Selbstanalyseinstrument (www.nrweuropa.de/Innovationsaudit), das in einem Innovationsbericht Stärken und Schwächen des Unternehmens offenlegt. In einem sich daran anschließenden Workshop wurden Kernkompetenzen und Erfolgsfaktoren herausgearbeitet. Dazu gehört vor allem die starke Kundenorientierung, die allerdings auch auf die Umsatzrendite drückt. Gemeinsam wurden in einer Analyse der Wertschöpfungsketten Ansatzpunkte für Verbesserungsmaßnahmen diskutiert, die im Ergebnis zu schlankeren Kostenstrukturen ohne Qualitätsverlust führen werden. Überarbeitet werden soll auch die Kommunikationsstrategie für Bestands- und Neukunden. Neben diesen kurzfristigen Maßnahmen wurde die Zukunftsvision „Schwanekamp 2020“ erarbeitet.

Diese könnte in der strategischen Verflechtung mit einem Premiumküchenhersteller bestehen oder – im Falle der eigenständigen Geschäftsführung – in der

Mit Qualität und Innovationsfähigkeit in die Zukunft



Innovationsaudits und Potenzialanalysen

Diskussion über Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken

Technologiemanagement und Vertriebsorganisation

Prozessbeschreibung und -optimierung

Umsetzungskonzepte und Maßnahmen

Stärkung des Privat- und Neukundengeschäftes nebst Erschließung neuer Vertriebswege. In diesem Fall müssten in den nächsten Jahren Aufgabenbereiche im Führungsteam neu austariert und weitere Fachkräfte eingestellt werden.





AQUABION

Innovativ und umweltfreundlich in neue Märkte

Die Schäden der Versicherungswirtschaft durch Kalk und Korrosion an Trink-, Brauch- und Abwasserleitungen belaufen sich allein in Deutschland auf jährlich über mindestens 1,5 Milliarden Euro. Eine interessante Lösung bietet ein innovatives und patentiertes Wasserbehandlungssystem aus Düsseldorf, das seinen Weg in ausländische Märkte auch mit Hilfe des NRW. Europa-Teams erfolgreich weiter ausbauen konnte.

Kein Verbraucher ist sicher vor Leitungsschäden durch Kalk und Rost sowie den damit verbundenen, häufig immens hohen Kosten. Was den einen ärgert, ist für den anderen eine echte Marktchance. Wie für Marc A. Flettner, Geschäftsführer und Inhaber der 2003 gegründeten AQUABION GmbH. Der Gründung der Firmen vorausgegangen war die Entwicklung des gleichnamigen, umweltfreundlichen Wasserbehandlungssystems, das 2009 auch international patentiert wurde. Das System funktioniert wartungsfrei und kommt ohne externen Stromanschluss, Chemikalien, Salz oder Magnete aus. Es wird in den Größen ab ½" bis 10" produziert und ist eine umweltfreundliche Alternative zu den bekannten Enthärtungssystemen, die mit Salz arbeiten. Der AQUABION® wird ausschließlich in Deutschland produziert.

Dass die Marktchancen im Bereich der Haus- und Gebäudetechnik groß sind, wissen die Verantwortlichen des mittelständischen Unternehmens, das zu der 1990 von Flettner gegründeten ION Deutschland GmbH gehört, schon seit mehr als 25 Jahren.

Weltweit wurden innerhalb der Gruppe bereits mehr als 120.000 chemikalienfreie Wasserbehandlungssysteme verschiedener Hersteller und verschiedener Größen erfolgreich vertrieben. Der AQUABION® hat eine verlängerte Garantiezeit von fünf Jahren. Nach Verbrauch der Zinkanode wird er über ein cleveres Pfandsystem getauscht und das alte System via Händlernetz zurückgenommen. Danach wird ein neues System beim Kunden installiert, das alte im Werk in Deutschland recycelt.

Strategische Partnerschaften für mehr Umsatz

Trotz der stetigen internationalen Verbreitung gab es noch einige weiße Flecken auf der europäischen Landkarte. Um die Technologie in weitere Märkte zu bringen, nahm Marc A. Flettner Kontakt zum NRW. Europa-Team auf. Dank einiger Teilnahmen an Kooperationsbörsen konnte man sich bereits persönlich und wusste um die Stärken des jeweils anderen.

Wasserbehandlung für kleine und große Anwendungsbereiche



„Das Enterprise Europe Network hat uns einen verlässlichen und kompetenten Kooperationspartner vermittelt. Unser Umsatz hat sich durch diese Partnerschaft erheblich gesteigert. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit dem Netzwerk.“

Marc A. Flettner,
Geschäftsführer AQUABION GmbH



Der Hinweis auf die Suche nach möglichen Vertriebspartnern wurde in die Kooperationsdatenbank des Enterprise Europe Network eingestellt und eine Reihe von Begegnungen zu Interessenten aus dem Ausland angebahnt. Als besonders erfolgversprechend erwies sich der Kontakt zum Familienunternehmen Rabmer in Linz, das über die Netzwerkpartner bei der Oberösterreichischen Wirtschaftsagentur vermittelt wurde. Die Rabmer GreenTech GmbH ist weltweit seit fast 30 Jahren im Bereich Umwelttechnologie tätig, Unternehmensschwerpunkte sind die Themen Wasser, Abwasser sowie erneuerbare Energien.

Nach einigen Treffen war klar, dass sich das System aus Nordrhein-Westfalen als ideale Ergänzung zum Portfolio der Österreicher eignet. Schon länger waren diese nämlich auf der Suche nach Innovationen im Bereich Wasser und Energie gewesen, um Wachstum und Umsatzsteigerung im Umwelttechnologiegeschäft zu erzielen.

Eintrag von Angeboten und Gesuchen in die Datenbank des Enterprise Europe Network

Organisation von Kooperationsbörsen auf internationalen Messen und Kongressen

Organisation von Unternehmerreisen

Mittlerweile arbeiten beide Unternehmen eng zusammen und profitieren von der strategischen Partnerschaft: Rabmer GreenTech mit exklusiven Verkaufsrechten nicht nur in Österreich, sondern auch in der Tschechischen Republik, der Slowakei, Ungarn, Rumänien, Polen und Spanien und AQUABION durch einen verlässlichen, gut vernetzten Vertriebspartner. Und schließlich, so Marc A. Flettner, bringe jeder neue Händler rund 10 bis 15 Prozent mehr Umsatz im Jahr.





Power Toons

Internationales Netzwerken für Kreativität

Bildstarke Film-, Fernseh- und Neue Medien-Produktionen kommen nicht nur aus den Kreativmetropolen des Rheinlandes. Auch in der Provinz entstehen kreative Ideen, die ihren Weg ins Ausland suchen. Dabei helfen konnte das NRW.Europa-Team.



„Durch die Teilnahme an der Unternehmerreise habe ich viele Ansatzpunkte für die zukünftige Weiterentwicklung meines Unternehmens erhalten. Es war ein sehr buntes, lehrreiches und auch nachhaltiges Programm und eine sehr inspirierende, produktive Zeit. Internationales Netzwerken macht mein Unternehmen auch für die Zukunft wettbewerbsfähig.“

Michael Schwertel,
Geschäftsführer Power Toons



Phantasien Leben einzuhauchen, Ideen umzusetzen und Träume zu visualisieren, ist für Michael Schwertel Alltag. Seit 15 Jahren gestaltet er 3D-Animationen, 2007 gründete er in Waldbröl das Unternehmen Power Toons. Zu den Kunden der Kreativschmiede aus dem Oberbergischen Land gehören unter anderem Dienstleister, Bildungseinrichtungen und Wirtschaftsvertreter. So entstand für das Goethe-Institut New York ein Clip, der Amerikanern das Deutschlernen schmackhaft machen will. Für die IHK Köln wurden Trickfilme produziert, die Informationen über verschiedene Ausbildungsberufe bieten und für einen Gesundheitsanbieter entwickelte man Animations-Spots über verschiedene Leistungen.

Wer neue Welten schafft, braucht Partner, auf die er sich verlassen kann. Dafür greift Michael Schwertel, selbst Initiator eines Netzwerks für den Austausch von Akteuren aus Wirtschaft, Kunst und Kultur, regelmäßig auf die Angebote des NRW.Europa-Teams zurück. Dazu gehörte im Sommer 2015 zum Beispiel die Teilnahme an der internationalen Kooperationsbörse „gamesmatch“ auf der Spielemesse Gamescom in Köln. Dank des im

Vorfeld erstellten Katalogs mit über 160 Teilnehmerprofilen konnten einige interessante Gespräche mit potenziellen Geschäftspartnern geführt werden.

Vernetzung dank Unternehmerreise

Kurze Zeit später gehörte Michael Schwertel zu den Teilnehmern der von NRW.International GmbH organisierten, zweitägigen Unternehmerreise „Games Hub Sweden“. Den Anfang machte der Besuch der Jahresveranstaltung Invest in Games 2015 des schwedischen Games-Verbandes. Ein aufschlussreicher Besuch, da Schweden im B2B-Segment seit langem mit wegweisenden Serious-Games-Anwendungen & Gamification überzeugt. Am zweiten Tag standen weitere interessante Informationen rund um die Gaming-Branche auf dem Programm. Ein Businessfrühstück, zahlreiche Unternehmensbesuche und die Vorstellung von Nordeuropas größtem IKT-Cluster verschafften spannende Einblicke in neueste Trends und Geschäftsmodelle sowie ausreichend Gelegenheiten zum Netzwerken und Kontakte knüpfen.

Organisation von Kooperationsbörsen und Delegationsreisen

Kooperationspartnersuche mittels Profilerstellung

Beschaffung von Marktinformationen

Internationalisierungsunterstützung

Kennen keine Kreativitätsgrenzen: 3D-Animationen



Michael Schwertel nutzte die Reise für Gespräche mit wichtigen schwedischen Akteuren und Big Playern wie Mojang und DICE. Besonders interessant gestaltete sich der Kontakt zum Unternehmen FutureGames, den er beim Empfang in der Residenz des deutschen Botschafters in Stockholm und während der Unternehmensbesichtigung am Folgetag vertiefen konnte. Bei den zahlreichen und wiederkehrenden Begegnungen ergaben sich auch Pläne für zukünftige Kooperationen mit dem industrienahen Ausbildungsinstitut sowie eine Zusammenarbeit mit schwedischen Entwicklern.

Das im Vorfeld zur Unternehmerreise erstellte Unternehmensprofil wurde auch in die internationale Kooperationsdatenbank des Enterprise Europe Network aufgenommen. Schon bald gab es ein Angebot für die Zusammenarbeit mit einer dänischen Akademie, ein niederländisches Unternehmen schlug außerdem gemeinsame länderübergreifende Projekte vor.



Die Welt in Zahlen

NRW.Europa

Ihr Netzwerk für Innovation und neue Märkte

Wir bieten

Sie suchen

Informationen über regionale, nationale und europäische Förderprogramme?
 Neue Geschäftspartner im Ausland?
 Kooperationspartner in europäischen Förderprogrammen?
 Neue und ergänzende Technologien für Ihre innovativen Produkte?
 Unterstützung beim Wissens- und Technologietransfer?
 Hilfestellung bei technologieorientierten Gründungsvorhaben
 Zugang zu Finanzierungsmitteln?

NRW.Europa

Konsortium aus ZENIT GmbH, der NRW.BANK und der NRW.International GmbH
 Im Auftrag der Europäischen Union und mit Unterstützung des Landes
 Nordrhein-Westfalen sowie der NRW.BANK
 Teil des Enterprise Europe Network – dem weltgrößten Beratungsnetzwerk der
 Europäischen Union mit mehr als 600 Partnerorganisationen in über 60 Ländern

Europa-Informationen und Feedback-Möglichkeiten

Veranstaltungen zu europarelevanten Themen und EU-Fördermöglichkeiten
 Newsletter und Publikationen
 Öffentliche Ausschreibungen der EU
 Feedback an die EU zu Problemen im Binnenmarkt

Fördermittelberatung

Individuelle Beratung und Recherchen zu
 - EU-Förderprogrammen, inklusive Horizont 2020
 - regionalen, nationalen und europäischen Förder- und Finanzierungsinstrumenten
 für Innovation und Internationalisierung
 Praktische Hilfe bei der Erstellung von Förderanträgen

Kooperationsvermittlung und Technologietransfer

Vermittlung von Kooperationspartnern für internationale Geschäfte und Technologietransfer
 Nutzung einer internationalen Kooperationspartnerdatenbank mit über
 10.000 Partnerprofilen
 Internationale Kooperationsbörsen auf europäischen Leitmarktmessen
 Messe- und Delegationsscouting – Kontaktvermittlung zwischen ausländischen
 Delegationen und NRW-Unternehmen
 Vernetzung mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen in Nordrhein-Westfalen

Innovations- und Internationalisierungsberatung

Audits und Stärken-Schwächen-Profile
 Strategieentwicklung
 Umsetzungsunterstützung



Kooperationspartnersuche to go:



Service NRW.Europa

Europa-Informationen und Anfragedienst
Internationalisierungsunterstützung
Kooperationspartnersuche
Messe- und Delegationsscouting
Technologie- und Know-how-Transferunterstützung
Innovationsmanagementberatung
Förderinformation und -beratung
Internationale Fördermittelberatung



NRW.Europa – Ihr Partner im Enterprise Europe Network

www.nrweuropa.de | info@nrweuropa.de

www.facebook.com/nrweuropa | <https://twitter.com/NRWEuropa> | www.nrweuropa.de/xing

NRW.Europa wird gefördert von der Europäischen Kommission, dem Land Nordrhein-Westfalen und der NRW.BANK.

ZENIT GmbH – Zentrum für Innovation und Technik in NRW

www.zenit.de | info@zenit.de

Tel.: 0208 30004-0

NRW.BANK – EU- und Außenwirtschaftsförderung

www.nrwbank.de | info@nrwbank.de

Tel.: 0211 91741 – 4000

NRW.International GmbH – Außenwirtschaftsförderung für NRW

www.nrw-international.de | europa@nrw-international.de

Tel.: 0211 710671-0

