



network enterprise europe

NRW.Europa Ihr Partner im Enterprise Europe Network



Wir stehen Unternehmen zur Seite
NRW.Europa



Inhalt.

Seite

Editorial

Gemeinsames Vorwort von ZENIT und NRW.BANK 3

Angebote NRW.Europa

Von A wie Ausschreibung bis Z wie Zulassungsverfahren 4–5

Praxisfall Fördermittelberatung

IWW Zentrum Wasser. Hilfe im Fördermitteldickicht 6–7

Praxisfall Vertriebspartnerschaft

Bio-Circle. Neue Partner im Eilverfahren 8–9

2

Praxisfall Strategieentwicklung

EMG. Unterstützung durch Innovationsmanagement 10–11

Praxisfall Technologietransfer

enviplan®. Neue Märkte durch Netzwerknutzung 12–13

Praxisfall Finanzierungsberatung

Krückemeyer. Wertvolle Hilfe bei Firmenübernahme 14–15

Kontaktdaten

NRW.Europa. Leistungen auf einen Blick 16

Editorial.

NRW.Europa bietet Unternehmen und Forschungseinrichtungen aus Nordrhein-Westfalen seit 2008 die Möglichkeit, sich zentral über alle EU-relevanten Fragen zu informieren. Von A wie Ausschreibung bis Z wie Zulassungsverfahren. Angeboten werden die Leistungen im Auftrag der EU von der ZENIT GmbH und der NRW.BANK.

Wo gibt es Fördermittel zur Umsetzung meiner innovativen Idee und wer kennt sich im Fördermittel-Dickicht richtig gut aus? Gerade mittelständische Unternehmen tun sich häufig schwer, einen Überblick über die Vielfalt der Angebote zu behalten. EU, Bund und das Land NRW haben deshalb Ansprechpartner benannt, die sich mit spezifischen Fragestellungen rund um das Thema Förderung bestens auskennen. Sei es im Bereich des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand des Bundeswirtschaftsministeriums oder den Modalitäten zum Beispiel im neuen EU-Rahmenprogramm für Forschung und Innovation „Horizont 2020“.

Wer neue Geschäftspartner oder einen Kooperationspartner zur Beantragung europäischer Fördermittel sucht, innovative Produkte und Dienstleistungen mit Hilfe ergänzender Technologien noch attraktiver machen möchte, Informationen über europäische Förderprogramme, Hilfestellung beim Wissens- und Technologietransfer, eine Internationalisierungs- oder Innovationsmanagementberatung benötigt, ist bei NRW.Europa an der richtigen Adresse. NRW.Europa ist Teil des Enterprise Europe Network, dem mit 600 lokalen Partnern in über 50 Ländern größten Netzwerk der Europäischen Kommission.

Breites Angebot für Wirtschaft und Wissenschaft

Das für NRW zuständige Konsortium aus ZENIT GmbH und NRW.BANK ist im Auftrag der EU und mit finanzieller Unterstützung des Landes sowie der NRW.BANK seit Anfang Januar 2008 zentraler Ansprechpartner sowohl für die nordrhein-westfälische mittelständische, technologieorientierte Wirtschaft als auch für Forschungseinrichtungen und Universitäten. Dank dieser Förderung sind die Erstberatungen in den angebotenen Leistungen kostenlos.

Die Aufgaben innerhalb des Konsortiums sind klar umrissen. Die ZENIT GmbH ist zuständig für alle Fragen von A wie Ausschreibungen bis Z wie Zulassungsvoraussetzungen inklusive den Bereichen Technologietransfer und dem EU-Rahmenprogramm Horizont 2020. Die NRW.BANK informiert vorrangig über EU-Strukturfondsprogramme, nationale Finanzierungshilfen und EU-Aktionsprogramme, die bei der Finanzierung außenwirtschaftlicher Aktivitäten in EU-Ländern helfen.

Wie genau die Hilfe aussehen kann, zeigen wir in dieser Broschüre an fünf sehr typischen Beratungsfällen mit verschiedenen Schwerpunkten. Branchenübergreifend beschreiben sie Dienstleistungen aus den Bereichen Technologietransfer, Vertriebspartnerschaft, Vertriebsstrategie, Fördermittelberatung und Finanzierung von Auslandsaktivitäten.

**Wir freuen uns darauf,
auch für Sie aktiv werden zu dürfen.**



Von A wie Ausschreibung bis Z wie Zulassungsverfahren

Angebote NRW.EUROPA

Europa-Informationen, Anfragen, Feedback

- **Individuelle Recherchen**
- **Recherchen zu öffentlichen Ausschreibungen und Zulassungsverfahren**
- **Online-Information**
- **Newsletter „Europa Info Mittelstand“ und „Europa Aktuell“**
- **Themenbezogene Veranstaltungen**
- **Hilfe bei Problemen im Europageschäft**
- **Feedback an die EU**

4

Internationalisierungsunterstützung

- **Internationalisierungsaudits**
- **Marktinformationsbeschaffung**
- **Strategieerarbeitung**
- **Umsetzungsunterstützung**

Kooperationspartnersuche

- **Erstellung von Kooperationsprofilen**
- **Datenbanken**
- **Kooperationsbörsen**
- **Delegationsreisen**
- **Individuelle Partnerrecherchen**

www.nrweuropa.de

Technologie und Know-how-Transferunterstützung

- **Technologierecherchen**
- **Datenbanken**
- **Mailservice zu Kooperationsangeboten**

Innovationsmanagementberatung

- **Innovationsaudits**
- **Selbstevaluierungstool**
- **Workshop-Konzepte**
- **Innovationsmanagementplanung**
- **Stärken- und Schwächenanalysen**

Förderinformation und -beratung

- **Frühinformation und Förderhotline unter 0208 30004-39**
 - **Fördermittelrecherchen, Fördersprechtag**
 - **Praktische Hilfestellung zur Antragstellung**
 - **Förderberatung EU-Rahmenprogramm Horizont 2020**
 - **Vernetzung mit Hochschulen in NRW**
 - **Beobachtung der Forschungs-, Technologie- und Innovationspolitik**
- sowie der
- **KMU-Politik in Brüssel**

Beratung über Finanzierungsinstrumente

- **Nationale Förderprogramme im Ausland, insbesondere**
 - **EU-Strukturfondsprogramme in den EU-Ländern (nicht NRW)**
 - **EU-Fördermittel in EU-Kandidatenländern sowie Drittländern**
- **Europaweite Aktionsprogramme der EU**
- **Öffentliche Finanzierungshilfen des Bundes und des Landes NRW für die Außenwirtschaft**

IWW Zentrum Wasser. **Hilfe im Fördermittel- dickicht.**

Partner in EU-Projekten und vor allem deren Koordinatoren müssen wissen, welche Anforderungen an sie gestellt werden und welche Erwartungshaltung die Geldgeber haben. So gilt es, das Projekt inhaltlich und formal gut zu planen und umzusetzen. „Kein Hexenwerk“, weiß David Schwesig vom IWW, der aber von Antragstellungen oder Projektteilnahmen ohne professionelle Beratung abrät.

Vom Projektpartner zum Projektkoordinator

Die verstärkte Präsenz auf europäischer Ebene zahlte sich für die Wasserexperten auch im Hinblick auf die Dienstleistungsangebote und Umsatzentwicklung aus. Darüber hinaus profitiert man vom zunehmenden internationalen Bekanntheitsgrad und einem wachsenden Netzwerk. Im Jahr 2009 entschied sich die Unternehmensführung daher für den gezielten Ausbau der europäischen Forschungsaktivitäten und richtete eine zentrale Stabsstelle „Forschungskoordination“ ein. Betreut wird der Bereich von Dr. David Schwesig, der bis dahin als Laborleiter im Unternehmen tätig war.

Der Rolle als Koordinator von großen europäischen Verbundvorhaben stand damit nichts mehr im Weg. Diese Entscheidung zahlte sich aus: Gleich der erste vom Unternehmen koordinierte EU-Antrag mit insgesamt 31 Partnerinstitutionen war erfolgreich: Das auf vier Jahre angelegte Vorhaben „TRUST“ (www.trust-i.net) entwickelt über einen Zeitraum von vier Jahren neue Technologien und Managementwerkzeuge, um den urbanen Wasserkreislauf effizienter, ressourcenschonender und nachhaltiger gestalten zu können. Begleitet wird

6

Was haben Themen wie demografische Entwicklung und Klimawandel mit unserer Trinkwasserversorgung zu tun und wie beeinflussen sie die Infrastruktur in der Wasserentsorgung? Fragen, mit denen sich das IWW Zentrum Wasser aus Mülheim an der Ruhr seit fast 30 Jahren beschäftigt. Die Einrichtung versteht sich als Innovationspool Trinkwasser mit 20 Gesellschaftern aus der Wasserwirtschaft. Ihre Arbeitsbereiche decken die gesamte Wasserversorgung ab und reichen vom Wasserressourcen-Management über Wassertechnologie, Wasserqualität und Wassernetze bis hin zur Managementberatung. Knapp 100 Naturwissenschaftler, Ingenieure, Ökonomen und Techniker arbeiten heute in Mülheim sowie an Standorten in Hessen und Niedersachsen für das 1986 gegründete Zentrum. Kunden des Instituts sind Wasserversorger, Industrie, Schwimmbadbetreiber, Ministerien und Behörden. Die Ausrichtung der Anfangsjahre war klar regional.

Die gute Arbeit des IWW wurde bald auch überregional und europaweit bekannt. Durch die Mitarbeit in europäischen Normungsgremien intensivierten sich die grenzüberschreitenden Kontakte. Diese mündeten im neuen Jahrtausend in erste Beteiligungen an europäischen Forschungsvorhaben.

*Über das EU-Vorhaben „DESSIN“ ist das IWW Zentrum Wasser auch an Begleitmaßnahmen zum Emscherumbau beteiligt.
(Foto: Emschergenossenschaft)*





**Dr. David Schwesig, Forschungskoordinator
IWW Zentrum Wasser**

Als wir erstmals einen Antrag im 7. Forschungsrahmenprogramm mit 30 Partnern koordiniert haben, hat uns das NRW.Europa-Team bei ZENIT sowohl durch kritische Prüfung des Antrags als auch durch Vermittlung wichtiger Kontakte sehr praxisnah und erfolgreich unterstützt.

das IWW seit vielen Jahren von den Förderexperten der ZENIT GmbH, die vor dem Hintergrund tiefgreifender Kenntnisse ein umfangreiches Beratungsangebot rund um EU-Förderprogramme aufbauen konnte. So wurden für potenzielle Antragsteller unter anderem Tools und Checklisten entwickelt, die dabei helfen, die Antragsberatung systematisch und zielführend zu optimieren.

Auch 2013 koordinierte das IWW eine erfolgreiche Antragstellung für ein EU-Großvorhaben: Das Projekt „DESSIN“ startete mit 20 Partnerorganisationen Anfang 2014. Ziel ist es, technische Innovationen für Verbesserungen in den Bereichen Wasserqualität und Wasserknappheit in städtischen Regionen Europas voranzubringen. An fünf europäischen Standorten sollen neue Technologien unter realen Bedingungen eingesetzt und ihr technischer, ökologischer und ökonomischer Vorteil gezeigt werden.

(Foto: K. Baumers, Emschergenossenschaft)

- **Information über passende Förderprogramme**
- **Hilfe bei der Antragstellung**
- **Projektbegleitung (Antragscoaching, Antragscheck und strategische Konsortialbildung)**

In Nordrhein-Westfalen arbeiten die Emschergenossenschaft, die Universität Duisburg-Essen und zwei mittelständische Unternehmen an innovativen Lösungen zur Echtzeitsteuerung und optimierten Aufbereitung von Regenüberläufen im Emschergebiet; einer wichtigen Begleitmaßnahme im Zuge des Emscherumbaus von einem Schmutzwasserlauf hin zu einem naturnäheren Gewässerzustand.



Bio-Circle.

Neue Partner im Eilverfahren.

Was tun, wenn in einem exportintensiven Chemie- und Biotechnologie-Unternehmen wie der Bio-Circle Surface Technology GmbH plötzlich ein wichtiger Vertriebspartner ausfällt? Kein Problem für die Akteure aus Gütersloh, die zu den regelmäßigen Nutzern verschiedener NRW.Europa-Angebote gehören.

8

Mitten in Ostwestfalen-Lippe hat das Unternehmen Bio-Circle Surface Technology GmbH seinen Hauptsitz. Das unter dem Namen CB-Chemie im Jahr 1985 gegründete Chemie- und Biotechnologie-Unternehmen produziert, entwickelt und vertreibt innovative chemisch-technische Produkte rund um die Oberflächentechnologie. bio-chem und BIO-CIRCLE heißen die Produktlinien, unter denen umweltverträgliche Produkte zum Reinigen, Schützen, Schmieren und Schweißen sowie komplette Reinigungssysteme vertrieben werden.

Die Firma entwickelte sich im Laufe der Jahre zu einem international operierenden Unternehmen mit rund 150 Mitarbeitern und zahlreichen Auszeichnungen wie zum Beispiel dem Deutschen Materialeffizienzpreis oder dem Innovationspreis der Initiative Mittelstand. Rund 45 Prozent des Umsatzes werden im Ausland erwirtschaftet. Mit Standorten u.a. in Österreich, der Schweiz, Brasilien, Kanada, Polen, Tschechien, China und Thailand ist das Unternehmen weltweit vertreten.

Für das Wachstum und die Weiterentwicklung der Geschäftsaktivitäten nahmen die Verantwortlichen bereits mehrfach die Hilfe des Enterprise Europe Network in Anspruch. So war man zum Beispiel erfolgreich an mehreren internationalen Kooperationsbörsen beteiligt, die das Netzwerk regelmäßig auf wichtigen Messen veranstaltet.



Bio-Circle produziert, entwickelt und vertreibt innovative chemisch-technische Produkte rund um die Oberflächentechnologie.



Jens Becker, Export-Manager Bio-Circle

Wir haben nie einen so zuverlässigen Geschäftspartner in so kurzer Zeit gefunden. Das Enterprise Europe Network ist hervorragend geeignet, um erfolgreiche Geschäftskontakte zu generieren. Das hätten wir ohne dessen Unterstützung niemals alleine geschafft.



Blitzkooperation dank internationaler Vernetzung

Als Bio-Circle plötzlich seinen langjährigen Vertreter in Dänemark verlor, brauchte das Unternehmen umgehend einen neuen Vertriebspartner vor Ort. Um möglichst rasch einen adäquaten Ersatz zu finden, setzte sich Export-Manager Jens Becker noch am selben Tag mit dem NRW.Europa-Team bei ZENIT in Verbindung, mit dem das Unternehmen bereits Partner in Schweden, Frankreich, Rumänien und der Slowakei gefunden hat.

Die ZENIT-Experten setzten sich daraufhin unmittelbar mit den dänischen Netzwerkkollegen in Verbindung, und fragten an, ob sie bei der Suche nach einem geeigneten Partner für Bio-Circle behilflich sein können. Innerhalb von nur wenigen Stunden kam eine positive Antwort: SauberHouse, ein dänischer Hersteller von Reinigungs- und Sicherheitseinrichtungen, hatte großes Interesse an einer Zusammenarbeit mit dem nordrhein-westfälischen Unternehmen. Weniger als einen Monat später waren die notwendigen Verträge unterzeichnet; seitdem vertreibt SauberHouse die Bio-Circle-Produkte in Dänemark. „Seit wir die Zusammenarbeit mit unserem neuen Partner beginnen konnten, haben wir unsere Exporte nach Dänemark verdreifacht“, freut sich Export-Manager Jens Becker. Auch Tommy Møller, Geschäftsführer von SauberHouse, blickt optimistisch in die Zukunft: „Wir sind guter Hoffnung, den Vertrieb auch über die dänischen Grenzen hinweg auf den Rest von Skandinavien auszuweiten.“

- Organisation von Kooperationsbörsen und Delegationsreisen
- Zugriff auf umfangreiche Datenbanken mit Kooperationsprofilen
- Beratung zu Internationsstrategien
- Umsetzungsunterstützung

Die Entstehung der neuen Kooperation war derart beispielhaft, dass die EU darüber sogar ein Video (erreichbar über Suchmaschineneintrag „Bio-Circle Euronews“) drehte.

Das Praxisbeispiel aus der Arbeit des Enterprise Europe Network wurde für den **Network Stars Award 2014** nominiert.

EMG. Unterstützung durch Innovationsmanagement.

Neue Ideen zu entwickeln, umzusetzen und marktfähig zu machen, ist auch für erfolgreiche, innovative Unternehmen wie die EMG Automation GmbH aus Wenden im Sauerland kein Selbstläufer. Innovationsmanagement gilt für sie daher als wichtiges Element der Vertriebs- und Wachstumsstrategie.

10

Das Unternehmen hat eine lange, erfolgreiche Geschichte. Bereits seit 1946 setzt es den Weltstandard in der Bandlaufregelungstechnologie in der Flachbandherstellung und begleitet seit 1999 die Qualitätssicherung in der Stahlindustrie mit neuen und innovativen Produkten. Innovation, so das Selbstverständnis, ist das Fundament für Technologie- und Marktführerschaft. Diese wird nicht nur als Ergebnis innovativer Produkte verstanden, sondern als Folge einer strategischen Ausrichtung auf die globalen Nachfrageschwerpunkte. Mehr als 6.000 Kunden in über 90 Ländern sind das Resultat dieser Strategie. Internationale Tochterunternehmen und Partnerschaften bestehen teilweise länger



als 30 Jahre und leisten einen entscheidenden Beitrag zum profitablen Wachstum des Unternehmens. Rund 60 Prozent des Umsatzes werden im Ausland erwirtschaftet.

Durch stetige und konsequente Neu- und Weiterentwicklungen auf der Grundlage innovativer Fertigungstechnologien mit hohem Qualitätsanspruch leistet EMG einen wichtigen Beitrag für die Wettbewerbsfähigkeit





Anno Jordan, Leiter Wissensmanagement / Vertriebsstrategie, EMG Automation GmbH, Wenden

Neben der technischen Innovation ist auch die Entwicklung neuer Produkte und zukunftsorientierter Strategien von sehr großer Bedeutung. Nur mit einer kontinuierlichen Ausrichtung auf ein zielgerichtetes Innovationsmanagement können wir langfristig die stetig wachsenden Anforderungen des Marktes erfüllen. Das Beratungs-Know-how der NRW.Europa-Experten bei ZENIT nehmen wir daher gerne in Anspruch.

ihrer Kunden. Die EMG-Gruppe entwickelt und fertigt mit rund 940 Mitarbeitern weltweit und 350 Mitarbeitern am Standort Wenden Serienprodukte, Einzelkomponenten und komplexe Systemlösungen für kontinuierliche Produktionsprozesse in den Branchen Metall, Papier und Kunststoff sowie in der Folien- und Reifenindustrie. Die Lösungen im Bereich der Bandlaufregelungen und qualitätssichernden Systeme bieten die Sicherheit des jahrelangen Weltmarktführers und die Dynamik des Innovationstreibers. Eine wichtige Rolle für diesen Erfolg spielen die innerbetriebliche Kompetenzentwicklung und das Verfolgen innovativer Produktstrategien gespiegelt am Kundenbedarf. Technologische Verbesserungen sowie Innovationen bei Produkten und organisatorischen Abläufen werden innerhalb des Unternehmens daher als permanente Aufgabe begriffen. Weil Innovationen als Teil der Unternehmensstrategie und -kultur verstanden werden, steht das Thema Innovationen bei EMG immer unter den Vorzeichen technologischer Exzellenz und Kontinuität in der Weiterentwicklung.

EMG ist der Spezialist für kontinuierliche Produktionsprozesse in den Branchen Metall, Papier und Kunststoff sowie in der Folien- und Reifenindustrie.



Externe Unterstützung mittels Workshop

Weil ein Blick von „außen“ Unternehmen häufig gut tut, beauftragten die EMG-Verantwortlichen die NRW.Europa-Experten bei ZENIT mit einem Innovationsmanagement-Workshop, der unter der Aufgabenstellung „Neue Produkte für neue Anwendungsfelder“ nach intensiver Vorbereitung speziell auf die Unternehmensbedarfe ausgerichtet und umgesetzt wurde.

Im Rahmen des Workshops betrachteten und bewerteten interne und externe Experten gemeinsam wichtige Themen wie die aktuelle Wettbewerbsposition von EMG. Neben der Identifizierung neuer Anwendungsfelder für das EMG-Know-how stand auch die Identifizierung neuer Kunden-Produkt-Kombinationen auf dem Programm.

Der Workshop war eine gute Ausgangsbasis für weitere Schritte und Maßnahmen zur Umsetzung der erarbeiteten Ideen, bei der das Unternehmen auch in Zukunft vom NRW.Europa-Team begleitet wird. Mittlerweile ist es EMG gelungen, mit zwei frischen Produkten relevante Umsätze in neuen Marktsegmenten zu erzielen.

11

- **Innovationsstärken- und Schwächenanalyse und Selbstevaluierungstool**
- **Innovationsaudits**
- **Unterstützung bei der Integration von Technologie- und Innovationsmaßnahmen in die Unternehmensstrategie**
- **Begleitung des Umsetzungsprozesses**

enviplan[®]. Neue Märkte durch Netzwerknutzung.

Das Unternehmen enviplan aus dem ostwestfälischen Lichtenau-Henglar ist ein innovatives Planungsbüro für industrielle Wasser- und Abwasserbereiche. Bereits seit vielen Jahren gehört es zu den regelmäßigen Nutzern verschiedener Netzwerkangebote.

Mikroskopisch kleine Luftblasen beschäftigen Roland Damann, Geschäftsführer des Unternehmens enviplan[®] Ingenieurgesellschaft, bereits seit den 1980er Jahren. Mit der Gründung des Unternehmens im Jahr 1988 legte er den Grundstock für eine florierende Geschäftsidee. Er entwickelte und produzierte den AQUATECTOR[®], ein Gerät, mit dem Sauerstoff in Becken für die Lachsaufzucht eingespeist wurde. Das innovative Verfahren führte zu gigantischen Steigerungsraten in der Fischproduktion, aber leider auch zu fallenden Preisen für die Züchter und schließlich zum Zusammenbruch des

Marktes. Aus diesem Dilemma entwickelte Damann eine neue Idee. Da sich Luftblasen nicht nur zur Vermischung von Sauerstoff mit Wasser, sondern auch zur Anlagerung feinsten Schmutz- oder Feststoffpartikel verwenden lassen, wurde der AQUATECTOR[®] zu einer verfahrenstechnischen Systemlösung weiterentwickelt.

Heute werden daraus weiterentwickelte Technologien in fast allen Abwasserbereichen eingesetzt. Der Zusatz Microfloat[®] beschreibt z. B. die Mikroflotation als eine leistungsfähige Weiterentwicklung der klassischen Druckentspannungsflotation, mit der mittels mikroskopisch kleiner Luftbläschen selbst ultrafeine Schmutzteilchen aus dem Abwasser abgetrennt werden. Die damit ausgerüsteten Anlagen erzeugen nicht nur klares Abwasser, sondern trennen auch die Feststoffe hochkonzentriert ab. Durch den meist sehr hohen Gehalt an organischem Kohlenstoff sind diese Schlämme hervorragender Nährstoff für Biogasanlagen. Über ein Blockheizkraftwerk lässt sich daraus Energie gewinnen, die zum Beispiel zum Betrieb der Kläranlage eingesetzt werden kann und diese damit zu einem energieautarken System macht.

Die Mikroflotationsanlagen, die enviplan selber produziert, werden mittlerweile in 20 Ländern eingesetzt. Über 270 industrielle und kommunale Referenzanlagen und -projekte im In- und Ausland gibt es mittlerweile, rund 70 Prozent des Umsatzes werden im Ausland erwirtschaftet.

12





Roland Damann, Geschäftsführer enviplan Ingenieurgesellschaft

Die Angebote des NRW.Europa-Teams bei ZENIT nehmen wir schon seit vielen Jahren wahr. Über das Netzwerk haben wir zum Beispiel an vielen Kooperationsbörsen teilgenommen und immer wieder passende Geschäftspartner und neue Strategien für die nachhaltige Entwicklung der enviplan® gefunden.

*Das Geheimnis der Enviplantechnologie:
Microluftbläschen scheiden Feststoffe
aus dem Abwasser zu 100 Prozent ab.*

- **Kooperationspartnersuche**
(z. B. Kooperationsbörsen, Unternehmerreisen,
Nutzung der Datenbank des Netzwerks)
- **Technologie- und Know-how-
Transferunterstützung**
- **Marktinformationen**
- **Internationalisierungsunterstützung**
- **Strategieentwicklung**



Erfolgreich im Ausland

Wie zum Beispiel mit Hilfe des Netzwerks in Großbritannien. Über dessen Datenbank hatte das NRW.Europa-Team bei ZENIT im September 2013 die Anfrage der britischen Beratungseinrichtung Isle Utilities entdeckt. Das Unternehmen ist auf die Identifizierung innovativer Technologien spezialisiert und suchte für Kunden aus dem Bereich Wasserversorgung einen Partner für technisch anspruchsvolle Lösungen. Umgehend schickte man aus Mülheim ein enviplan-Profil und stellte somit den Kontakt zwischen den Akteuren her. Und dann ging alles sehr schnell. Bereits im Oktober trafen sich diese in London, wo Roland Damann das umfangreiche Leistungsangebot des Ingenieurbüros vorstellen konnte. Ein zweites Treffen gab es im Rahmen der Messe Aqua Match im November in Amsterdam, auf der das Netzwerk mit einer Kooperationsbörse vertreten war.

Ein drittes Meeting in London führte enviplan Anfang 2014 mit einigen sehr interessierten Isle-Kunden zusammen. Daraus entwickelten sich Verhandlungen mit einem britischen Kläranlagenbetreiber. Ziele sind unter anderem die Einsparung von Transport- und Entwässerungskosten von Klärschlämmen.

Von besonderer Bedeutung ist diese Entwicklung für das Unternehmensziel, die eigene Technologie an Lizenznehmer in verschiedenen Bereichen und Anwendungen zu geben, um sich auf Kernkompetenzen und Kernländer konzentrieren zu können. Die dafür notwendige Strategie wird gemeinsam von Ingenieurbüro und NRW.Europa-Team entwickelt werden. Schon jetzt steht aber fest, dass dank der Netzwerkaktivitäten viele wertvolle Kontakte in einen neuen Zielmarkt geknüpft werden konnten.

Krückemeyer.

Wertvolle Hilfe bei Firmenübernahme.

Eine Unternehmensübernahme im Ausland braucht Zeit, will gut geplant und sinnvoll finanziert sein. Wenn sich dann die Möglichkeit ergibt, Fördermittel in Anspruch zu nehmen, ist das eine erfreuliche Lösung für ein investierendes Unternehmen wie die Reinhard Krückemeyer GmbH & Co. KG aus Wilnsdorf.

14

Was tun, wenn man als mittelständisches Unternehmen keine Ressourcen hat, um eine eigene Forschungsabteilung aufzubauen? Es gibt zwei Möglichkeiten. „Als kleines Unternehmen kann man Entwicklungs- und Innovationsarbeit an ein Institut auslagern. Ergibt sich aber die unverhoffte Möglichkeit, gleich ein ganzes Unternehmen aufkaufen zu können, das bereits die entsprechenden Ressourcen hat, so haben wir persönlich gerne die letzte Variante gewählt“, erklärt Geschäftsführer Jan Krückemeyer die Option, die sich seinem Unternehmen im Jahr 2013 bot.

Die Firma Krückemeyer als spezialisierter Gesamtanbieter für Schleifmittel und Klebetechnologie arbeitete bereits viele Jahre mit einem niederländischen Partner zusammen. Das Unternehmen TAPIR B.V. ist in derselben Branche tätig, hat sich aber auf andere Zielgruppen fokussiert. Mit engen Kontakten zu ansässigen Forschungseinrichtungen waren die Holländer ein interessanter Übernahmekandidat für das innovationsfreudige Unternehmen aus Wilnsdorf.

Zur grundlegenden Erörterung möglicher Finanzierungsmöglichkeiten für das Übernahmeprovhaben wandte sich Jan Krückemeyer an das NRW.Europa-Team bei der NRW.BANK. Als Förderbank für Nordrhein-Westfalen unterstützt diese insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen bei der Finanzierung von Neuinvestitions-, Festigungs- und Erweiterungsvorhaben im In- und Ausland. Daneben bietet sie Informationen und Kontakte auch zu anderen öffentlichen Finanz- und Förderinstitutionen.

Krückemeyer bietet Schleifmittel aller Art und fertigt Schleifbänder in der eigenen Produktion.

In der Fertigung werden Klebebänder laminiert, kaschiert, gestanzt, gewickelt und geschnitten.





**Jan Krückemeyer,
Reinhard Krückemeyer GmbH & Co. KG, Wilnsdorf**

„Für unser Projekt haben wir durch die Beratung der NRW.BANK einen enormen Wissens- und Zeitvorteil gewonnen. Darüber hinaus haben wir durch die Hinweise und Anmerkungen während des Projektverlaufs ein wertvolles Feedback bekommen, so dass wir von Beginn an einen konkreten Fahrplan vor Augen hatten, der letztlich 1 : 1 umgesetzt werden konnte.“

Für die Firma Krückemeyer kamen für die Finanzierung ihres niederländischen Vorhabens verschiedene öffentliche Fördertöpfe in Frage. Im Wesentlichen ging es dabei um zinssubventionierte Förderdarlehen der NRW.BANK und der KfW, die für die Finanzierung von betrieblichen Investitionen auch im Ausland einsetzbar sind. Obwohl diese Förderdarlehen über die Hausbank zu beantragen sind, verschaffen sich Unternehmen vor dem Gang zu ihrer Bank häufig ein eigenes Bild der öffentlichen Finanzierungsoptionen. So machte es auch Jan Krückemeyer, der sich bei der NRW.BANK sehr ausführlich über die möglichen Instrumente informieren ließ. Er befand sich mit seinem Businessplan für das niederländische Übernahmeverhaben noch in der Anfangsphase und beabsichtigte, alle möglichen Optionen zu berücksichtigen. Letztlich entschied er sich für das zinssubventionierte Förderdarlehen „NRW.BANK.Ausland Invest“, mit dessen Hilfe er das niederländische Unternehmen Anfang 2014 übernahm.

Über die grundlegende Fragestellung zur Investitionsfinanzierung hinaus stellten ihm die NRW.Europa-Beraterinnen weitergehende Informationen zu Förderinstrumenten in den Niederlanden zur Verfügung. Unter anderem wiesen sie auf die Möglichkeit hin, Förderung für forschende Aktivitäten in den Niederlanden zu einem späteren Zeitpunkt zu beantragen. „Doch das ist für uns momentan noch Zukunftsmusik. Jetzt gilt es, die Übernahme operativ erfolgreich umzusetzen“, so Jan Krückemeyer.

*Seit 60 Jahren spezialisiert auf Klebebänder:
ob als Standardware oder auf
speziellen Kundenwunsch. (Foto oben)*

*Selbstklebende Stanzteile für
unterschiedlichste Anwendungen
werden individuell gefertigt.*



15

- **Beratung über nationale Förderprogramme im Ausland, insbesondere**
 - EU-Strukturfondsprogramme in den EU-Ländern
 - EU-Fördermittel in EU-Kandidatenländern sowie Drittländern
- **Europaweite Aktionsprogramme der EU**
- **Öffentliche Finanzierungshilfen des Bundes und des Landes NRW für die Außenwirtschaft**



Service NRW.EUROPA

- **Europa-Informationen und Anfragedienst**
- **Internationalisierungsunterstützung**
- **Kooperationspartnersuche**
- **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

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
europa@nrwbank.de
Tel.: 0211 91741-4000

