



FORUM FÜR INTERNATIONALE
KONTAKTE UND INVESTITIONEN

KATALOG MAGAZIN

2010

PROGRAMM

Wachstum durch Export: Die Konferenzen der GlobalConnect 2010 informieren auf dem Weg in die Boommärkte.

FACHMESSE

Know-how für neue Märkte: Praxiswissen und Services ermöglichen schnelleren Erfolg im Auslandsgeschäft.

THEMEN

Strategien für die Internationalisierung: Neue Perspektiven und Partner sichern die Zukunft im globalen Wettbewerb.

Treffpunkt der Exportwirtschaft

ICS Internationales Congresscenter Stuttgart

26. – 27. Oktober 2010

www.global-connect.de

GER|MA|NY TRADE|&|IN|VEST*

[ˈdʒɜrməni treɪd ænd ɪnˈvest]

* **Germany Trade & Invest**
ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland.

Unser Service

- Markt- & Branchenanalysen
- Wirtschafts- & Steuerrechtinformationen
- Zoll- & Tarifbestimmungen
- Internationale Projekte, Ausschreibungen & Geschäftskontakte
- Geschäftspraktische Tipps

www.gtai.de

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und vom Beauftragten der Bundesregierung für die Neuen Bundesländer aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.



**GERMANY
TRADE & INVEST**

GLOBALCONNECT 2010

INHALT

GRUSSWORTE

- 04 Stefan Mappus, Ministerpräsident Baden-Württemberg
- 05 Ulrich Kromer von Bärle, Geschäftsführer Landesmesse Stuttgart GmbH

FACHMESSE

- 60 Aussteller nach Dienstleistungsbereichen
 - Auslandshandelskammern
 - Exportstrategie, Markteintritt und Kooperation
 - Unternehmens-, Rechts- und Steuerberatung
 - Finanzierung & Versicherungen
 - Handelsabwicklung & Zoll
 - Transport & Logistik
 - Ausbildung, Qualifizierung und Personalentwicklung
 - Marktinformationen, Verlage
 - Sonstiges
- 64 Aussteller A-Z: Adressen und Kurzprofile
- 74 Übersicht: Hallenplan, Ausstellerverzeichnis
- 75 Partner der GlobalConnect

PROGRAMM

- 06 Programmübersicht
- AUSSENWIRTSCHAFTSKONGRESS**
 - 08 Eröffnung der GlobalConnect
 - 09 Südosteuropa Konferenz
 - 10 1. GCC-Germany Investment and Business Forum
 - 12 Megamärkte BRIC Staaten
 - 14 edubiz Konferenz & Workshops
 - 16 Zollforum Baden-Württemberg
 - 17 Fachforen Außenwirtschaft
 - Start ins Auslandsgeschäft
 - Exportfinanzierung
 - Internationale Ausschreibungen
 - Fördermöglichkeiten
- FOREN UND LÄNDERPRÄSENTATIONEN**
 - 18 Länderpräsentationen InterGest
 - 19 Ausstellerforum | Halle C.2
 - 20 edubiz Forum | Halle C.2
 - 21 Tagungen und Sitzungen
 - 22 Internationale Beratungstage AHK | Halle C.2
 - 22 Kooperationsbörse b2fair | Halle C.2
 - 23 **Geländeplan - Plan der Veranstaltungsräume**
 - 24 Who is Who

THEMEN

FOKUS GLOBALCONNECT THEMEN & SERVICES

- | | | |
|---|---|--|
| 28 Export als Wachstumsmotor | 40 UniCredit: Globales Netz für globales Business | 50 Fraunhofer Academy: Praxisorientierte Weiterbildung |
| 30 Südosteuropa im Blickpunkt | 42 Ernst&Young: In der Welt zu Hause | 52 SIBE: Wirtschaftswachstum lässt Studentenzahlen steigen |
| 31 Das Tor zur Golfregion | 43 InterGest: Transparenz schaffen - weltweit | 54 iMOVE: Bildung - Rohstoff der Zukunft |
| 32 BRIC to Business | 44 Strategy & Action International: Erfolgreich nach Frankreich verkaufen | 56 ICUnet.AG: Internationalisierung nach Maß |
| 33 Internationale Vermarktung von Clustern | 46 YESFEZ: Wirtschaftszone bringt neues Wachstum | 58 Goethe-Institut: Erfolg durch Verständnis und Verständigung |
| 34 Fachwissen und Netzwerke für KMU | 48 edubiz: Zukunft durch Personal | |
| 36 GlobalConnect-Award: Auszeichnung für Exportkonzept | 49 Daimler AG: Diversity Management schafft neue Ressourcen | |
| 37 Newcomer, Hidden Champions, Global Player: Die Nominierten | | |

IMPRESSUM

Herausgeber
Landesmesse Stuttgart GmbH
Messepiazza 1
70629 Stuttgart

Telefon: +49 (0)711 18560-0
Telefax: +49 (0)711 18560-2440
info@messe-stuttgart.de
www.messe-stuttgart.de

Redaktion, Layout
local global GmbH
Marienstr. 5, 70178 Stuttgart
Telefon: +49 (0)711 225588-0
info@localglobal.de
www.localglobal.de

Druck
Bechtle Druck & Service
GmbH & Co. KG

Export sichert Wachstum

*GlobalConnect bietet den Unternehmen
Orientierung auf dem Weg in die Auslandsmärkte.*

Zur zweiten Auflage der „GlobalConnect“, der Messe- und Konferenzplattform für die Außen- und Exportwirtschaft, begrüße ich die Aussteller sowie die Besucherinnen und Besucher herzlich in unserer Landeshauptstadt Stuttgart. Die schwerste globale Wirtschafts- und Finanzkrise seit Jahrzehnten ist überwunden. Die baden-württembergische Wirtschaft wird im Jahr 2010 wieder sehr deutlich wachsen. Bei Auftragseingang, Umsatz, Produktion und Export sind im Land höhere Zuwachsraten festzustellen als im Bund. Kein anderes Bundesland trägt mehr zu Deutschlands Exporten bei und ist attraktiver für ausländische Investoren als Baden-Württemberg. Dies verdanken wir in erster Linie der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen in unserem Land. Es ist daher wichtig, besonders unseren mittelständischen Unternehmen den Weg in Auslandsmärkte zu eröffnen und gleichzeitig auch im Ausland für den hervorragenden Wirtschafts- und Innovationsstandort Baden-Württemberg zu werben.

Die von der Landesregierung Baden-Württemberg, „Baden- Württemberg International“, den Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg sowie „Handwerk International“ als Partner unterstützte Außenwirtschaftsmesse „GlobalConnect“ bietet unseren Unternehmen die Gelegenheit, sich gezielt und individuell über die weltweiten Märkte zu informieren. Neben einem umfangreichen Konferenzprogramm, an dem nahezu alle wichtigen Wirtschaftsverbände Deutschlands mit eigenen Veranstaltungen beteiligt sind, bietet die „GlobalConnect“ Praxisseminare, eine Kooperationsbörse sowie Beratungsgespräche mit dem weltweiten Netzwerk der Auslandshandelskammern. Dass sich die Konferenz- Plattform „edubiz“ im Rahmen der „GlobalConnect“ auch der für eine exportorientierte Wirtschaft elementaren Frage zuwendet, wie zukünftig die notwendigen internationalen Fach- und Führungskräfte gewonnen und ausgebildet werden können, begrüße ich sehr.

Welchen Stellenwert die Exportwirtschaft für Baden-Württemberg hat, bringen wir als Landesregierung auch durch den festlichen Empfang für die Gäste der „GlobalConnect“ am Ende des ersten Veranstaltungstages zum Ausdruck. Im Rahmen dieses Empfangs wird der „GlobalConnect Award“ verliehen, mit dem kleine und mittlere Unternehmen für hervorragende Exportkonzepte und besondere Erfolge im Auslandsgeschäft ausgezeichnet werden.

Allen Organisatoren der Veranstaltung danke ich sehr für ihr Engagement bei der „GlobalConnect“. Allen Besucherinnen und Besuchern wünsche ich interessante Begegnungen und aufschlussreiche Gespräche sowie einen angenehmen Aufenthalt in unserer Landeshauptstadt Stuttgart.



*Stefan Mappus, Ministerpräsident
des Landes Baden-Württemberg*

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Stefan Mappus', written in a cursive style.

*Stefan Mappus
Ministerpräsident des Landes Baden-Württemberg*

Treffpunkt der Exportwirtschaft

Angebot und Nachfrage an einem Platz: GlobalConnect präsentiert innovative Dienstleistungen und Know-how für das Auslandsgeschäft.

Nach der erfolgreichen Premiere der GlobalConnect vor zwei Jahren treffen die Entscheider aus exportorientierten Unternehmen zum zweiten Mal hier auf der Messe Stuttgart auf Wirtschaftsverbände, hochkarätige Wirtschaftsdelegationen aus dem Ausland, Dienstleister für die exportierende Wirtschaft und politische Vertretern aus Baden-Württemberg und Deutschland.

Unter dem Motto „Treffpunkt der Exportwirtschaft“ ist die GlobalConnect, das Forum für internationale Kontakte und Investitionen, in diesem Jahr die einzige deutsche Veranstaltung, die Angebot und Nachfrage rund um den Gang ins Ausland von Unternehmen zusammenbringt. Gemeinsam mit unseren Partnern, der baden-württembergischen Landesregierung, Baden-Württemberg International, den Industrie- und Handelskammern und Handwerk International bieten wir wertvolle Informationen – sowohl für den international aufgestellten Global Player wie auch für das innovative Unternehmen, das erstmals ausländische Märkte anvisiert.

Neben den Angeboten an den Messeständen und den Vorträgen im Ausstellerforum bietet die GlobalConnect vielfältige Veranstaltungsmodule mit hochkarätiger internationaler Besetzung, so zum Beispiel die IBT – Internationalen Beratungstage der Deutschen Auslands-handelskammern, die Kooperationsbörse b2fair von Handwerk International, Workshops und Länderpräsentationen. Der Außenwirtschaftskongress präsentiert neben den Vortragspanels und dem Zollforum Baden-Württemberg erstmals die Südosteuropa-Konferenz, das GCC-Germany Investment and Business Forum sowie die Plattform edubiz.

Das breitgefächerte Konzept der GlobalConnect bietet also vielfältiges Know-How für Unternehmen, die den Schritt ins Ausland planen oder bereits in ausländischen Märkten aktiv sind. Hier können sich die Verantwortlichen über Neuheiten rund um den Außenhandel und zu den wichtigsten Export-Märkten informieren, potentielle Geschäfts- und Kooperationspartner treffen und sich mit Kollegen sowie Experten aus verschiedenen Unternehmen und Organisationen auszutauschen.

Ich begrüße alle Aussteller, Messebesucher und Kongress-Teilnehmer sehr herzlich zur GlobalConnect 2010 und wünsche Ihnen erfolgreiche Gespräche und interessante Tage in Stuttgart.



*Ulrich Kromer von Bärle,
Geschäftsführer der Landesmesse
Stuttgart GmbH*

*Ulrich Kromer von Bärle,
Geschäftsführer der Landesmesse Stuttgart GmbH*

GLOBALCONNECT 2010

PROGRAMMÜBERSICHT

DIENSTAG, 26. OKTOBER 2010

UHRZEIT	AUSSENWIRTSCHAFTSKONGRESS					
08:30 – 09:00	Registrierung					
09:00 – 09:30						
09:30 – 10:00	GEMEINSAME ERÖFFNUNG DER GLOBALCONNECT (EG C.1.1)					
10:00 – 10:30						
10:30 – 11:00						
11:00 – 11:30	Mittagspause					
11:30 – 12:00						
12:00 – 12:30						
12:30 – 13:00						
13:00 – 13:30	Südosteuropa-Konferenz Podiumsdiskussion zu Chancen, Herausforderungen und Perspektiven im Prozess der EU-Integration (OA/StM BW)		Eröffnung des „1st. GCC-Germany Investment and Business Forum“		Megamärkte BRIC Staaten Einführungsstatement	
13:30 – 14:00					BRIC-Staaten, welche Chancen hat der deutsche Mittelstand?	
14:00 – 14:30			Kaffeepause			
14:30 – 15:00	Kaffeepause		Kaffeepause			
15:00 – 15:30	Transport & Logistik	Umwelttechnologien	GCC Session 1 Bahrain, Kuwait, Saudi-Arabien		Kaffeepause	
15:30 – 16:00			Kaffeepause		BRIC - Erfahrungsaustausch Brasilien (LAV)	BRIC-Erfahrungsaustausch Indien (BW IHK)
16:00 – 16:30			Kaffeepause			
16:30 – 17:00	Kaffeepause		GCC Session 2 Oman, Katar, VAE			
17:00 – 17:30	Wirtschaft & Tourismus	Energie & Industrie				
17:30 – 18:00						
ab 18:30	PREISVERLEIHUNG GLOBALCONNECT AWARD, EMPFANG DER LANDESREGIERUNG					

MITTWOCH, 27. OKTOBER 2010

UHRZEIT	AUSSENWIRTSCHAFTSKONGRESS									
08:00 – 08:30	Registrierung									
08:30 – 09:00										
09:00 – 09:30										
09:30 – 10:00	BRIC Erfahrungsaustausch Russland (bw-i)		GCC - Session 3 Planen und Bauen	edubiz Konferenz		Zollforum Baden- Württemberg - Herausfor- derung Export (IHK-Export- akademie)	Fachforen Auslandsmarkterschließung Erfolgreich ins Auslandsgeschäft starten (HI/GTAI) Einführung			
10:00 – 10:30		BRIC Erfahrungsaustausch China (BW IHK / OAV)								
10:30 – 11:00			GCC-Session 4 Gesundheit und Life Sciences							
11:00 – 11:30										
11:30 – 12:00			GCC-Session 5 Informations- / Kommu- nikationstechnologien	Mittagsimbiss / Messebesuch		Mittagsimbiss	Exportfinan- zierung und -absicherung (BW IHK)		Internationa- le Ausschrei- bungen (BW IHK)	
12:00 – 12:30										
12:30 – 13:00				Mittagsimbiss	Mittagsimbiss / Messebesuch		Mittagsimbiss	Exportfinan- zierung und -absicherung (BW IHK)		Internationa- le Ausschrei- bungen (BW IHK)
13:00 – 13:30										
13:30 – 14:00				edubiz Workshop iMOVE		edubiz Workshop bw-i	Zollforum Baden- Württemberg - Zollabwick- lung Russland (IHK-Export- akademie)	Pause		
14:00 – 14:30			GCC - Session 6 Geschäftskultur							
14:30 – 15:00			Resümee	Pause				Förderungsmgl. für die Auslands- markterschlies- sung (BW IHK)		Export von Dienstleis- tungen (BW IHK)
15:00 – 15:30										
15:30 – 16:00				edubiz Workshop - IHK Export- akademie	edubiz Workshop SIBE Steinbeis					
16:00 – 16:30										
16:30 – 17:00										
17:00 – 17:30										

extra kostenpflichtig / Zutritt nur für registrierte Teilnehmer

freier Zutritt für Messebesucher

GLOBALCONNECT 2010

PROGRAMMÜBERSICHT

UHRZEIT		MESSE			ZUSATZVERANSTALTUNGEN	
	08:30 – 09:00	FACHMESSE	IBT – Internationale Beratungstage der Deutschen Auslands handelskammern (AHKs) / Kooperationsbörse b2fair			
	09:00 – 09:30					
	09:30 – 10:00					
	10:00 – 10:30					
	10:30 – 11:00					
	11:00 – 11:30			AUSSTELLERFORUM & EDUBIZ FORUM	Workshops /Länderpräsentationen	Tagungen /Sitzungen
	11:30 – 12:00					
	12:00 – 12:30					
	12:30 – 13:00					
	13:00 – 13:30					
	13:30 – 14:00					
	14:00 – 14:30					
	14:30 – 15:00					
	15:00 – 15:30					
	15:30 – 16:00					
	16:00 – 16:30					
	16:30 – 17:00					
	17:00 – 17:30					
	17:30 – 18:00					
	ab 19:00	PREISVERLEIHUNG GLOBALCONNECT AWARD, EMPFANG DER LANDESREGIERUNG				

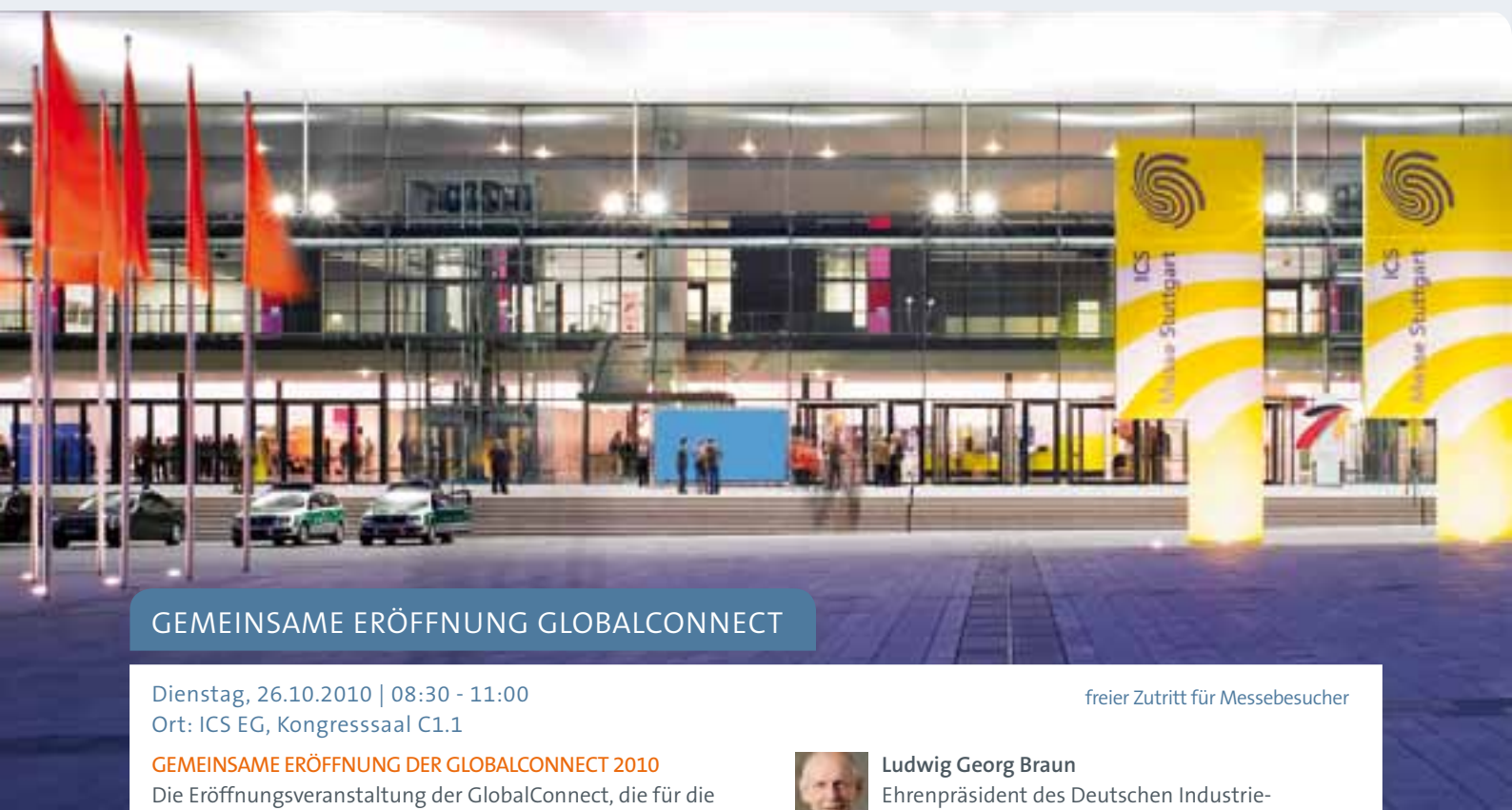
UHRZEIT	MESSE			ZUSATZVERANSTALTUNGEN	
08:00 – 08:30					
08:30 – 09:00					
09:00 – 09:30	FACHMESSE	IBT – Internationale Beratungstage der Deutschen Auslands-handelskammern (AHKs) / Kooperationsbörse b2fair			
09:30 – 10:00					
10:00 – 10:30					
10:30 – 11:00					
11:00 – 11:30			AUSSTELLERFORUM & EDUBIZ FORUM	Workshops / Länderpräsentationen	Tagungen / Sitzungen
11:30 – 12:00					
12:00 – 12:30					
12:30 – 13:00					
13:00 – 13:30					
13:30 – 14:00					
14:00 – 14:30					
14:30 – 15:00					
15:00 – 15:30					
15:30 – 16:00					
16:00 – 16:30					
16:30 – 17:00					
17:00 – 17:30					

geschlossene Veranstaltung / Zutritt nur für geladene Teilnehmer

GLOBALCONNECT 2010 KONGRESSPROGRAMM

Außenwirtschaftskongress

Zur GlobalConnect 2010 tragen die Partner der Veranstaltung mit einer Vielzahl an hochrangig besetzten Konferenzen bei: Sie bieten Expertenwissen und Kontakte zu den wichtigen internationalen Zielmärkten.



GEMEINSAME ERÖFFNUNG GLOBALCONNECT

Dienstag, 26.10.2010 | 08:30 - 11:00

Ort: ICS EG, Kongressaal C1.1

freier Zutritt für Messebesucher

GEMEINSAME ERÖFFNUNG DER GLOBALCONNECT 2010

Die Eröffnungsveranstaltung der GlobalConnect, die für die Teilnehmer aller Konferenzen zugänglich ist, diskutiert die aktuellen Perspektiven der deutschen Exportwirtschaft.

08:30 – 09:30 Registrierung der Teilnehmer

09:30 – 11:00

Eröffnung GlobalConnect 2010

- Moderation: Christine Emmerich, SWR-Fernsehen

GRÜSSWORTE ZUR ERÖFFNUNG



Stefan Mappus, MdL
Ministerpräsident des Landes
Baden-Württemberg



Cornelia Pieper, MdB
Staatsministerin
im Auswärtigen Amt



Ludwig Georg Braun
Ehrenpräsident des Deutschen Industrie-
und Handelskammertages, Vorsitzender
des Vorstandes der B. Braun Melsungen AG



Jürgen Fitschen
Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft,
Mitglied des Vorstands der Deutsche Bank AG

KEYNOTE SPEECHES



Boris Tadić
Präsident
der Republik Serbien



Sheikha Lubna Al Qasimi
Ministerin für Außenhandel
der Vereinigten Arabischen Emirate

GLOBALCONNECT 2010

SÜDOSTEUROPA KONFERENZ

extra kostenpflichtig / Zutritt nur für registrierte Teilnehmer

CHANCEN FÜR DEN MITTELSTAND

Dienstag, 26.10.2010 | 13:00 - 14:30
Ort: ICS EG, Raum C1.2.1

DIE WIRTSCHAFT DER LÄNDER SÜDOSTEUROPAS UND DIE EUROPÄISCHE INTEGRATION – CHANCEN FÜR DEN MITTELSTAND

Veranstalter: Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft, Staatsministerium Baden-Württemberg

Besonders für die mittelständische Wirtschaft ist Südosteuropa eine naheliegende Zielregion für Auslandsaktivitäten. Die Veranstaltung diskutiert die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung und beleuchtet Chancen in verschiedenen Branchen und Technologiefeldern.

Podiumsdiskussion zu Chancen, Herausforderungen und Perspektiven im Prozess der EU-Integration

- **Moderation:** Prof. Dr. Rainer Lindner, Geschäftsführer, Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft
- TEILNEHMER:**
- **Bozidar Djelic**, Stellvertretender Ministerpräsident und Minister für Wissenschaft und Technologie, Serbien
- **Rosen Plevneliev**, Minister für Regionale Entwicklung und Öffentliche Aufträge, Bulgarien*
- **Prof. Dr. Wolfgang Reinhart**, Minister für Bundes-, Europa- und internationale Angelegenheiten, Staatsministerium Baden-Württemberg
- **Dr. Achim Kassow**, Mitglied des Vorstands, Commerzbank AG*
- **Martin Marsmann**, Bereichsleiter Internationales Geschäft, UniCredit Bank AG
- **Jürgen Raizner**, Leiter, Steinbeis-Transferzentrum Ost-West- Kooperationen

15:00 - 16:30 ERSTE RUNDE PANELS

TRANSPORT UND LOGISTIK

Ort: ICS OG, Raum C6.1

Moderation: Karl Schick, Leiter Kompetenz-Zentrum Südost-Europa (KSÖE); Industrie- und Handelskammer Ulm

- **Edgar Martin**, General Director, ICS Danube Logistics SRL
- **Botond Szalma**, President Hungarian National Shipping Association
- **Henri Thomé**, Generalbevollmächtigter, Europa Bouygues Gruppe
- **M.A. Elmar Wieland**, Regional Head Office Austria & Southeast Europa, SCHENKER & CO AG, Wien

UMWELTECHNOLOGIEN

Ort: ICS OG, Raum C7.3

- **Moderation:** Dr. Hans-Peter Barkenthien, Geschäftsführer; Internationales Dialogzentrums Umwelt und Entwicklung IDCED
- **Dr. Heike Burghard**, Leiterin des Länderforums Kroatien, German Water Partnership, GWP
- **Prof. Dr. Nikola Ružinski**, Staatssekretär, Ministerium für Umweltschutz, Raumplanung und Bauwirtschaft, Kroatien*
- **Martin Pietsch**, General Manager, mpigroup Management Partners International
- **Johann Schmieder**, Geschäftsführer, Pöyry Infra GmbH
- **Dr. Eberhard Nacke**, Leitung Produktstrategie / Biomassetechnologie, Claas KGa

16:45 - 18:00 ZWEITE RUNDE PANELS

WIRTSCHAFT UND TOURISMUS

Ort: ICS OG, Raum C6.1

- **Moderation:** Daniela Schily, Projektleiterin, GTZ GmbH
- **Ion Ariton**, Minister für Wirtschaft, Handel und wirtschaftliche Entwicklung, Rumänien*
- **Lars M. Clasen**, Geschäftsführer, A-ROSA Flussschiff GmbH*
- **Andreas Casdorff**, Leiter Category Management, TUI GmbH
- **Gordana Plamenac**, Director, National Tourism Org. Serbia
- **Jörg im Walde**, Director Marketing Vertrieb, Flughafen Stuttgart GmbH

ENERGIE UND INDUSTRIE

Ort: ICS OG, Raum C7.3

- **Moderation:** Dr. Hansjörg Brey, Geschäftsführer, Südosteuropa Gesellschaft e.V
- **Andreas Chollet**, Head of Project Development onshore, Prokurist, wpd
- **Conrad Eckenschwiller**, Adviser European Affairs for Bouygues General Management, Bouygues Gruppe
- **Violeta Kogalniceanu**, Head of Infrastructure Unit, Energy Community Secretariat
- **M.Sci. Vahid Heco**, Minister für Energie, Bergbau und Industrie, Bosnien und Herzegovina*
- **Reinhardt Müller-Technau**, Geschäftsführender Gesellschafter, Mtech Strategie & Planung

GLOBALCONNECT 2010

1. GCC-GERMANY INVESTMENT AND BUSINESS FORUM

ERÖFFNUNG GCC INVESTMENT & BUSINESS FORUM

Dienstag, 26.10.2010 | 13:00 - 14:15

Ort: ICS EG, Raum C1.2.2

ERÖFFNUNG DES 1ST GCC-GERMANY INVESTMENT AND BUSINESS FORUM „BRÜCKEN BAUEN ZWISCHEN STARKEN PARTNERN“

Veranstalter: Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg, Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce & Industry e.V., Federation of GCC Chambers

- **Moderation: Dr. Peter Göpfrich**, Hauptgeschäftsführer der Deutsch-Emiratischen Handelskammer und Delegierter der Deutschen Wirtschaft für Bahrain, Kuwait, Oman und Qatar

GRUSSWORTE ZUR ERÖFFNUNG

**Ernst Pfister**

MdL, Wirtschaftsminister des Landes Baden-Württemberg

- **S.E. Sheikh Khalifa Bin Jassim Bin Mohammed Al-Thani**
Präsident der Qatar Chamber of Commerce and Industry

**Prof. Dr. med. Ossama Abdul Majed Shobokshi**

Botschafter des Königreichs Saudi Arabien in der Bundesrepublik Deutschland, Doyen des Arabisch-Diplomatischen Corps in Deutschland, Vorstandsmitglied der Ghrofa Arab-German Chamber of Commerce and Industry

KEYNOTE ANSPRACHEN

Chancen für deutsche Unternehmen – Einstieg in den Milliarden-Dollar-Markt am Golf**S.E. Mohammed Bin Essa Al-Khalifa,**

Vorsitzender des Bahrain Economic Development Board

Deutsch-arabische Wirtschaftsbeziehungen - Entwicklung und Perspektiven**Dr. Jürgen Friedrich**, Geschäftsführer der Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH**Chancen zwischen Himmel und Erde****Robert M. Hartung,**

Vorsitzender des Vorstandes der centrotherm photovoltaics AG

GCC SESSION 1: BAHRAIN, KUWAIT, SAUDI-ARABIEN

Dienstag, 26.10.2010 | 14:45 - 16:00

Ort: ICS EG, Raum C1.2.2

BAHRAIN, KUWAIT, SAUDI-ARABIEN 2010: HERAUSRAGENDE CHANCEN FÜR DEUTSCHE EXPORTEURE UND INVESTOREN

- **Moderation: Felix Neugart**, Referatsleiter Nordafrika/ Nah- und Mittelost, DIHK
- **Dr. Hubert Lang**, Deutscher Botschafter in Bahrain
- **Vivan Jamal**, Leiterin Geschäftsentwicklung, Bahrain Economic Development Board
- **Dr. Adil Abdullah Al-Waqian**, Generalsekretär, Hoher Rat für Planung & Entwicklung, Kuwait
- **Andreas Hergenröther**, Delegierter der Deutschen Wirtschaft für Saudi-Arabien
- **Dahlia T. Rahaimy**, Länderdirektorin Deutschland, Saudi-Arabian General Investment Authority (SAGIA)

GCC SESSION 2: OMAN, QATAR, VAE

Dienstag, 26.10.2010 | 16:30 - 17:45

Ort: ICS EG, Raum C1.2.2

OMAN, QATAR, VAE 2010: TROTZ WIRTSCHAFTSKRISE UND IMMOBILIENCRASH LOHNENDE MÄRKTE IN VIELFACHER HINSICHT

Moderation: Jürgen Hogrefe, Geschäftsführer hogrefe consult

- **Klaus-Peter Brandes**, Deutscher Botschafter in den VAE
- **Dr. Peter Göpfrich**, Hauptgeschäftsführer der Deutsch-Emiratischen Handelskammer und Delegierter der Deutschen Wirtschaft für Bahrain, Kuwait, Oman und Qatar
- **Dr. Khaled Al Hajiri**, Vorstandsvorsitzender, Qatar Solar Technologies, Qatar Foundation

GLOBALCONNECT 2010

1. GCC-GERMANY INVESTMENT AND BUSINESS FORUM

extra kostenpflichtig / Zutritt nur für registrierte Teilnehmer

GCC SESSION 3: PLANEN UND BAUEN

Mittwoch, 27.10.2010 | 09:30 - 10:30
Ort: ICS EG, Raum C1.2.2

**NACHHALTIGES PLANEN UND BAUEN IN DEN GCC-STAATEN:
TRENDS BEI INFRASTRUKTUR- UND BAUPROJEKTEN**

Organisation: bw-engineers

- **Moderation: Dr.-Ing. Stephan Engelsmann**, Vizepräsident der Ingenieurkammer Baden-Württemberg
- **Josef Linder**, Geschäftsführer bw-engineers
- **Mohammed A. Rahimi**, Vizepräsident, Zuhair Fayed Partnership
- **Olaf Hoffmann**, Geschäftsführer Dorsch Holding GmbH
- **Peter Rosswag**, Geschäftsführer IPM CONSULT GmbH & Co. KG
- **Marek Szymanek**, Vorstandsvorsitzender Siemens Bahrain

GCC-SESSION 5: INFORMATIONEN-/KOMMUNIKATIONSTECHNOLOGIEN

Mittwoch, 27.10.2010 | 12:00 - 13:00
Ort: ICS EG, Raum C1.2.2

**INFORMATIONEN- UND KOMMUNIKATIONSTECHNOLOGIEN
AUF EXPANSIONSKURS: GEGENWÄRTIGER BEDARF
UND KÜNFTIGE NACHFRAGE**

- **Moderation: Klaus Haasis**, Geschäftsführer der MFG Innovationsagentur für IT und Medien
- **Claus Jordan**, Leiter Geschäftsentwicklung und Marketing MENA-Region der Fritz & Macziol GmbH
- **Dagmar Bornemann**, Geschäftsführende Gesellschafterin der db&w Bornemann und Wolf GbR
- **Ubaydli Yousef Ali Ubaydli**, Geschäftsführer der Al Nadeem Information Technology, Bahrain

GCC SESSION 4: GESUNDHEIT UND LIFE SCIENCES

Mittwoch, 27.10.2010 | 10:45 - 11:45
Ort: ICS EG, Raum C1.2.2

**GESUNDHEIT & LIFE SCIENCES MIT WACHSTUMSTENDENZ:
AKTUELLE PROJEKTE UND GESCHÄFTSCHANCEN**

- **Moderation: Dr. Ralf Kindervater**, Geschäftsführer BIOPRO Baden-Württemberg GmbH
- **Martin Kalhöfer**, Bereichsleiter Afrika/ Nahost, Germany Trade & Invest
- **Dr. Claus W. Biermann**, Vizepräsident der Philips Healthcare
- **Alfred Hogeback**, Geschäftsführer Alpro Medical GmbH
- **Dr. Adam Bader**, CEO, American Academy of Cosmetic Surgery Hospital
- **Dr. Ulrich Matern**, Geschäftsführer, wwH-c



GCC-SESSION 6: GESCHÄFTSKULTUR

Mittwoch, 27.10.2010 | 14:00 - 15:00
Ort: ICS EG, Raum C1.2.2

**GESCHÄFTSKULTUR DER GCC-STAATEN: RECHTLICHE,
FINANZIELLE UND KULTURELLE RAHMENBEDINGUNGEN**

Moderation: Ralph M. Nitzgen, Geschäftsführer der Commerzbank AG

Rechtliche Rahmenbedingungen:

- **Dr. Florian Amereller**, Rechtsanwalt der Kanzlei Amereller Rechtsanwälte
- **Holger Ochs**, Geschäftsführer der InterGest Middle East Ltd.
- **Maryam Al-Murshedi**, stv. Generaldirektorin der Ras Al Khaimah Free Trade Zone Authority

Islamisches Bankwesen:

- **Dr. Leila Momen**, Steuerberaterin, Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- **Zaid el-Mogadeddi**, Geschäftsführer Institute for Islamic Banking & Finance

Interkulturelle Aspekte:

- **Safa Al Hashem**, Vorstandsvorsitzende Advantage Consultancy Kuwait

ABSCHLUSSWORT ZUR VERANSTALTUNG: Perspektiven der Kooperation zwischen den GCC-Staaten und Deutschland.

GLOBALCONNECT 2010

MEGAMÄRKTE BRIC STAATEN

EINFÜHRUNG

Dienstag, 26.10.2010 | 13:00 - 14:00

Ort: ICS OG, Raum C6.2

MEGAMÄRKTE BRIC STAATEN EINFÜHRUNGSSTATEMENT

Veranstalter: Deutscher Industrie- und Handelskammertag, BW IHK, Ostasienverein, Baden-Württemberg International, Lateinamerika Verein e.V.

In den vergangenen Jahren haben die Märkte der so genannten BRIC-Schwellenländern (Brasilien, Russland, Indien und China) kräftig zugelegt. Selbst in der Krise konnten einige von ihnen noch wachsen. Der enorme Bedarf in den Ländern sorgt derzeit für eine nachhaltige Belebung der deutschen Exportwirtschaft.



Prof. Dr. Joachim Scheide, Leiter des Prognose-Zentrums des Instituts für Weltwirtschaft, Kiel

ERFAHRUNGSAUSTAUSCH BRASILIEN

Dienstag, 26.10.2010 | 15:30 - 17:30

Ort: ICS OG, Raum C7.2

ERFAHRUNGSAUSTAUSCH BRASILIEN

Veranstalter: BW-IHK, Lateinamerika Verein e.V.



Moderation: Peter Rösler, stv. Geschäftsführer, Lateinamerika Verein e.V. (LAV)



Dr. Rolf-Dieter Acker, ehemaliger Leiter des Regionalbereichs Südamerika in São Paulo der BASF S.A., Ehrenpräsident AHK Brasilien

- **Sofhia Elise de Lara Harbs**, Leiterin Auskunftsdienst, AHK Brasilien



Andreas Dober, Geschäftsführer, Burkhardt Leitner constructive GmbH & Co. KG



Klaas Johnsen, WP/StB, Partner bei Ernst & Young, São Paulo

- **Eberhard Alles**, Kanzler, Technische Universität Chemnitz

CHANCEN FÜR DEN MITTELSTAND

Dienstag, 26.10.2010 | 14:00 - 15:00

Ort: ICS OG, Raum C6.2

BRIC STAATEN, WELCHE CHANCEN HAT DER DEUTSCHE MITTELSTAND?

TALKRUNDE BRIC



Moderation: Dr. Axel Nitschke, stv. Hauptgeschäftsführer, DIHK



Dr. Rolf-Dieter Acker, ehemaliger Leiter des Regionalbereichs Südamerika in São Paulo der BASF S.A., Ehrenpräsident AHK Brasilien

- **Dr. Heinrich Weiss**, Vorsitzender der Geschäftsführung der SMS Group, Präsident AHK Russland



Dr. Wilfried Aulbur, Managing Director & CEO von Mercedes-Benz India, Präsident AHK Indien



Ulrich Walker, Präsident & CEO der Daimler Northeast Asia Ltd., Präsident AHK China

ERFAHRUNGSAUSTAUSCH INDIEN

Dienstag, 26.10.2010 | 15:30 - 17:30

Ort: ICS OG, Raum C4.3

ERFAHRUNGSAUSTAUSCH INDIEN

Veranstalter: Deutsch-Indische Handelskammern in Zusammenarbeit mit dem Kompetenzzentrum Indien der IHK Rhein-Neckar



Moderation: Dirk Matter, Geschäftsführer der Deutsch-Indischen Handelskammer, Büro Düsseldorf

Erfahrungsberichte:

- **Stefan Forster**, Geschäftsführer, Hectronic GmbH



Christoph Jacob, Regional Director, Emerging Markets South Europe, DORMA GmbH + Co. KG

- **Felix Colsman**, Managing Director, Minimax GmbH & Co. KG, Bad Oldesloe



Werner Knauer, Prokurist, Nagel Maschinen- und Werkzeugfabrik GmbH

- **Bernhard Stock**, Mitglied der Geschäftsleitung, EMO-TRANS GmbH, Stuttgart, Logistik International



Dr. Nicholas John Matten, Hansgrohe AG, Sales Director Western Asia / Oceania

GLOBALCONNECT 2010

MEGAMÄRKTE BRIC STAATEN

extra kostenpflichtig / Zutritt nur für registrierte Teilnehmer

ERFAHRUNGSAUSTAUSCH RUSSLAND

Mittwoch, 27. Oktober 2010 | 09:30 - 13:00
Ort: ICS OG, Raum C7.2

ERFAHRUNGSAUSTAUSCH RUSSLAND

Veranstalter: Baden-Württemberg International

09:30 Begrüßung / Moderation

- Dr. Herbert Neuland, Geschäftsführer der Baden-Württemberg International, Stuttgart

09:40 Aktuelle Entwicklungen der deutsch-russischen wirtschaftspolitischen Beziehungen

- Dr. Peitsch, Leiterin der Wirtschaftsabteilung bei der Deutschen Botschaft, Moskau

10:00 Stand und Perspektiven der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Baden-Württemberg und Russland

- Ernst Pfister, MdL, Wirtschaftsminister des Landes Baden-Württemberg

10:20 Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen beim Einstieg in den russischen Markt

- Manfred Janoschka, Geschäftsführer der Konsu Accountor Group mit Niederlassungen in Moskau und St. Petersburg

10:40 Finanzierungsmöglichkeiten im Russland-Geschäft

- Thomas Deutscher, Director Head of Structured Export Finance RUSSIA ZAO UniCredit Bank Moscow

11:20 Aktuelle Wirtschaftstrends, Möglichkeiten der Zusammenarbeit sowie praktische Tipps und Hinweise für ein erfolgreiches Russland-Geschäft

- Wladimir Nikitenko, Stv. Leiter DEInternational bei der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer, Moskau

11:40 Vertriebsaufbau und verkaufen in Russland

- Werner Gäng, Sales Director Europe bei der Testo AG, Lenzkirch

12:00 Produzieren in Russland

- Martin Schnauffer, Leiter Marketing/PR bei der Witzmann GmbH, Pforzheim

12:20 Akquisition und Abwicklung von Projektgeschäften in Russland

- Andreas Spatthelf, Direktor der OOO THOST Projektmanagement Russia, Moskau / Pforzheim

12:40 Diskussion

ERFAHRUNGSAUSTAUSCH CHINA

Mittwoch, 27. Oktober 2010 | 10:00 - 12:00
Ort: ICS OG, Raum C7.1

ERFAHRUNGSAUSTAUSCH CHINA

Veranstalter: BW IHK, Ostasienverein



Moderation: Jonas Keller, Regionalmanager Greater China, Mongolei, OAV - German Asia-Pacific Business Association



Reiner Müller, Direktor Vertrieb und Marketing, Pepperl+Fuchs GmbH



Harald Sailer, Prokurist, J. Eberspächer GmbH & Co. KG



Sabine Dietlmeier, General Manager, gic Deutschland, Firmenberatung der AHK/gic Büros in China



Gina Hardebeck, Direktor China, Storymaker Agentur für Public Relations GmbH



Deutscher Industrie- und Handelskammertag



Die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg



Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg



Baden-Württemberg International



GERMAN ASIA-PACIFIC BUSINESS ASSOCIATION



GLOBALCONNECT 2010

EDUBIZ KONFERENZ

EDUBIZ KONFERENZ

Mittwoch, 27.10.2010 | 09:30 - 12:15
Ort: ICS OG, Raum C4.2

Veranstalter: local global GmbH

- **Moderation:** Gudrun Porath, Wirtschaftsjournalistin und Web-2.0-Expertin von „wirtschaft + weiterbildung“

09:30 - 09:45

Den internationalen Wettbewerb langfristig und erfolgreich bestehen - Zukunftssicherung Qualifizierung



Ernst Pfister, Wirtschaftsminister
Baden-Württemberg

09:45 - 10:10

Wissensexport als Basis für internationales Wachstum



Ulrich Dietz,
Vorsitzender des Vorstands GFT Technologies AG,
Präsidiumsmitglied BITKOM

10:10 - 10:40

Diversity Management als Wettbewerbsfaktor



Ursula Schwarzenbart,
Director Global Diversity
Management, Daimler AG

10:40 - 11:00

Nachhaltigkeit in der Weiterbildung - Erfahrungen aus der Krise

- Dr. Christoph Mehl, Personalentwickler, Dürr AG

11:00 - 11:20

**Mal breit, mal kalt, mal schnell, mal dunkel:
Mit Lernfabriken Wandlungsfähigkeit fördern!**

- Holger Regber, Training & Consulting, Festo Didactic GmbH

11:20 - 12:15

Podiumsdiskussion: Qualifizierung und Internationalisierung: Neue Ressourcen - auch für den Mittelstand?

- Prof. Dr. Werner G. Faix, Direktor, SIBE
- Dr. Fritz Audebert, Vorstandsvorsitzender, ICU.net AG
- Jeanette Funke, Stv. Bereichsleiterin Nachhaltiges Wirtschaften in Industrie- und Entwicklungsländern, Inwent Weiterbildung und Entwicklung gGmbH
- Sabine Gummersbach-Majoroh, Leiterin, iMOVE
- Monika Jurowicz-König, Abteilungsdirektor Firmenbetreuung International, UniCredit Bank AG
- Dr. Christoph Mehl, Personalentwickler, Dürr AG

EDUBIZ KONFERENZ-WORKSHOPS

Mittwoch, 27.10.2010 | 14:00 - 15:30
Ort: ICS OG, Raum C9.3

**FORUM FÜR UNTERNEHMER UND BILDUNGSANBIETER:
SCHULTERSCHLUSS VON INDUSTRIE UND WEITERBILDUNG
AUF INTERNATIONALEN MÄRKTEN**

Veranstalter: iMOVE

Welchen Beitrag können deutsche Weiterbildungsanbieter im internationalen und interkulturellen Umfeld bei der Qualifizierung der Mitarbeiter am neuen Standort leisten? iMOVE lädt zu einem offenen Gesprächskreis mit Fachleuten ein.

Berufsbildung weltweit

Berufsausbildung im Ausland - ein wichtiger Beitrag zur Steigerung von Kundenzufriedenheit, Servicequalität sowie Arbeitgeberimage

- Bernd Weisschuh, Ausbildungspolitik/ International Training/ Consulting, Daimler AG

Berufsbildung Indien

Vorbereitung und Aufbau eines dualen Ausbildungssystems in Coimbatore, Südindien, PSG-Universität

- Achim Schulz, Gf. Gesellschafter, Managing Partner DIA-MANT Ges. für Metallplastic mbH (The Metalplastic Co.)

Die Hochschule Rhein-Waal: Internationaler Kooperationspartner in Ausbildung und Forschung

- Dr. Gerhard Heusipp, Leiter des Forschungszentrums der Hochschule Rhein-Waal in Kleve

Qualifizierter Fachkräftebedarf deutsch-indischer Unternehmen

- Frank Martin Clauß, Referent Aus- und Weiterbildung, IHK Mittlerer Niederrhein

Berufsbildung China

Exportförderung deutscher Produkte durch begleitende Bildung - Beispiel aus der Bauindustrie in China

- Jens-Uwe Strehle, Geschäftsführer Berufsförderungswerk Bau Sachsen e.V.

Anschließende Diskussionsrunde mit unseren Experten



GLOBALCONNECT 2010

EDUBIZ KONFERENZ & WORKSHOPS

extra kostenpflichtig / Zutritt nur für registrierte Teilnehmer

EDUBIZ KONFERENZ-WORKSHOPS

Mittwoch, 27.10.2010 | 14:00 - 15:30

Ort: ICS OG, Raum C9.2.2

14:00 - 15:30

FIT FÜR DEN GLOBALEN WETTBEWERB – DER BEITRAG DER HOCHSCHULEN

Veranstalter: Baden-Württemberg International

Wie können die Hochschulen mit ihren aktuellen Bildungsangeboten, sei es im Rahmen des Studiums oder berufsbegeleitend, den spezifischen Anforderungen der Unternehmen gerecht werden?

Begrüßung:

- Ulrich Mack, Mitglied der Geschäftsleitung, bw-i

Impulsreferate:

- Ulrich Hermani, Geschäftsführer, VDMA Baden-Württemberg
- Dr. Christian Bode, Generalsekretär des Deutschen Akademischen Austauschdienstes – DAAD

Round-Table-Diskussion:

- **Moderation:** Peter Reinhardt, Stuttgarter Korrespondent für Mannheimer Morgen und Heilbronner Stimme
- Dr. Christian Bode, Generalsekretär des Deutschen Akademischen Austauschdienstes – DAAD
- Prof. Dr. Achim Bubenzer, Vorsitzender der Rektorenkonferenz der Hochschulen für angewandte Wissenschaften und Rektor der Hochschule Ulm
- Prof. Dr. Karl Joachim Ebeling, Präsident der Universität Ulm
- Ulrich Hermani, Geschäftsführer des VDMA Baden-Württemberg
- Dr. Peter Speck, Verantwortlicher des FESTO Bildungsfonds
- Prof. Manfred Träger, Gründungsvizepräsident der Dualen Hochschule Baden-Württemberg und Rektor der DHBW Heidenheim

Mittwoch, 27.10.2010 | 16:00 - 17:30

Ort: ICS OG, Raum C9.3

TEAMARBEIT ÜBER LÄNDER- UND KULTURGRENZEN HINWEG

Veranstalter: Steinbeis-Hochschule Berlin

Herr Dr. Rygl erarbeitet interaktiv mit dem Publikum, wie im internationalen Unternehmen eine Teamkultur geschaffen werden kann, ohne durch zu viel Anpassung und „Verbiegen“ das Ziel der effektiven Zusammenarbeit aus den Augen zu verlieren.

- Dr. David Rygl, Akademischer Rat der Universität Erlangen-Nürnberg und Dozent für Strategiemanagement an der SIBE (Steinbeis Hochschule Berlin)
- Arne Kaiser, Geschäftsführer Forty Games

Ort: ICS OG, Raum C9.2.2

16:00 - 17:30

DIE DUALE AUSBILDUNG AUF INTERNATIONALEM PARKETT

Veranstalter: IHK Exportakademie

Die IHK Exportakademie stellt ihr Programm zur Qualifizierung zum Ländermanager Russland und China von und gibt praktische Tipps, wie Unternehmen auf Auslandsmärkten die Duale Ausbildung mithilfe von deutschen Auslandshandelskammern (AHK) umsetzen können.

- **Moderation:** Sabine Dietlmeier, GIC Deutschland, Firmenberatung der AHK/gic Büros in China für die IHK Exportakademie

Darstellung der Zertifikatslehrgänge China und Russland

- Julio Neto, stv. Geschäftsführer Abteilung Außenwirtschaft und Dienstleistungen, IHK Region Stuttgart

Vergleich des chinesischen mit dem deutschen Bildungssystem

- Hang Li, Regionalvorstand Baden-Württemberg, Deutsch-Chinesische Wirtschaftsvereinigung e.V. (DCW)

Umsetzung der Dualen Ausbildung im Ausland

- Manfred Rothgänger, geschäftsführendes Vorstandsmitglied der AHK Greater China

Unternehmensbericht: Umgang mit der Berufsbildung in China

- Hermann Nagel, Leiter Geschäftsentwicklung China, Festo Didactic

Unternehmensbericht: Umgang mit der Berufsbildung in China

- Frank Groemmer, Apprenticeship Manager, Bosch China

Duale Ausbildung und deutscher Qualitätsstandard

- Jürgen Siegle, Geschäftsführer Prüfungsaufgaben- und Lehrmittelentwicklungsstelle (PAL)



Baden-Württemberg International



Exportakademie



SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS
AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY BERLIN

edubiz 2010

Mehr Infos auf www.edubiz.eu

GLOBALCONNECT 2010

ZOLLFORUM BADEN-WÜRTTEMBERG

extra kostenpflichtig / Zutritt nur für registrierte Teilnehmer

Registrierung: www.ihk-exportakademie.de

HERAUSFORDERUNG EXPORT

Mittwoch, 27. Oktober 2010 | 09:30 - 12:30
Ort: ICS OG, Raum C7.3

HERAUSFORDERUNG EXPORT

Veranstalter: *IHK Exportakademie*

Das Zollforum Baden-Württemberg findet zum zweiten Mal statt und dient als Plattform für Unternehmen, die im Außenhandel tätig sind. Angesprochen sind Fach- und Führungskräfte in den Bereichen Export, Vertrieb, Zoll und Versand. Das Zollforum Baden-Württemberg bringt Vertreter aus Unternehmen, Zollverwaltung, beratenden Stellen sowie IHKs zusammen. Es zeigt Pros und Contras verschiedener Verfahrenweisen sowie rechtliche Hintergründe zu einzelnen Fragestellungen auf. Darüber hinaus liefert Ihnen das Zollforum Hilfestellungen zur besseren Entscheidungsfindung. Zum Abschluss haben Sie die Möglichkeit, bei einer Podiumsdiskussion Ihre individuellen Fragen zu stellen. Das Expertenteam wird Ihnen hierbei gerne Rede und Antwort stehen.

09:30 – 09:40 Begrüßung



Tassilo Zywietz,
Geschäftsführer,
IHK-Exportakademie, Stuttgart

09:40 – 10:00 Die Zollverwaltung im Spannungsfeld von gesetzlichen Vorgaben und wirtschaftlichen Interessen

- Harald Jung, Rechts- und Fachaufsicht,
Bundesfinanzdirektion Südwest, Neustadt/Weinstrasse

10:00 – 10:20 Stabstelle Zoll: eine Zentralfunktion im Unternehmen



Frank Grosskopf,
FTC GmbH,
Hochheim/Main

10:20 – 10:40 Der AEO: Pflicht oder Kür



Michael Picco,
Zollagentur Winnenden GbR,
Winnenden

11:20 – 11:40 Effiziente Exportkontrolle zur Minderung von Haftungsrisiken



Dr. Gabriela Burkert-Basler,
Burkert-Basler & Hempel Rechtsanwälte,
München



11:40 – 12:00

Elektronisch. Vernetzt. Kontrolliert.
Wie E-Zoll die Logistik verändert



Ulrich Lison,
AEB GmbH,
Stuttgart

12:00 – 12:30 Podiumsdiskussion

ZOLLABWICKLUNG RUSSLAND

Mittwoch, 27.10.2010 | 14:00 - 17:00
Ort: ICS OG, Raum C7.3

ZOLLABWICKLUNG RUSSLAND

Veranstalter: *IHK Exportakademie*

14:00 – 14:10 Begrüßung



Marc Bauer,
IHK Region Stuttgart

14:10 – 14:30 Auswirkungen des Liefervertrags auf den Zoll: Vertragsbestandteile, Incoterms

- Ernest Agayan, CMS Hasche Sigle, Moskau

14:30 – 14:50 Zertifizierung



Walter Mayrink,
SGS Germany GmbH,
Hamburg

14:50 – 15:10 Carnet ATA



Marc Bauer,
IHK Region Stuttgart

15:30 – 16:00 Das russische Zollregime



Grigory Talanov,
Ernst & Young, Moskau

16:00 – 16:30 Zoll und Logistik / Praktische Probleme mit russischen Zollbrokern

- Gisella Arndt/Christiane Gut, FG Logistics GmbH,
Kornal-Münchingen

16:30 – 17:00 Fragen und Diskussion

GLOBALCONNECT 2010

FACHFOREN AUSSENWIRTSCHAFT

freier Zutritt für Messebesucher

START INS AUSLANDSGESCHÄFT

Mittwoch, 27. Oktober 2010 | 09:30 - 12:00
Ort: ICS OG, Raum C6.2.1

ERFOLGREICH INS AUSLANDSGESCHÄFT STARTEN

Veranstalter: Handwerk International Baden-Württemberg
Enterprise Europe Network Baden-Württemberg

- **Moderation: Gabriele Hanisch**, Handwerk International Baden-Württemberg, Stuttgart

09:30 Begrüßung

- **Jürgen Schäfer**, Geschäftsführer, Handwerk International Baden-Württemberg, Stuttgart

09:40 Erfolgsfaktor Auslandsaktivitäten: Chancen nutzen, Risiken erkennen, geeignete Geschäftspartner finden

- **Linda Delhaes-Guenther**, Geschäftsführerin AHP Süd GmbH

10:00 Erfahrungsbericht aus dem Bereich Metall

- **Claudia Gutscher**, Geschäftsführerin, Rück & Köhler

10:30 Erfahrungsbericht aus dem Dienstleistungsbereich

- **Ramazan Balci**, Geschäftsführer, Ingenieurgesellschaft Werner und Balci mbH

11:00 Erfahrungsbericht aus dem Bereich Kreatives Wohnen / Objekteinrichtungen

- **Markus Rießler**, Geschäftsführer Rießler Vertriebs GmbH

11:30 Wir gehen für den Mittelstand in die Offensive

- **Dr. Hans-Joachim Henckel**, Leiter Außenwirtschaftsförderung Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

EXPORTFINANZIERUNG

Mittwoch, 27. Oktober 2010 | 12:30 - 14:30
Ort: ICS OG, Raum C6.2.1

EXPORTFINANZIERUNG UND -ABSICHERUNG – AKTUELLE TRENDS

Veranstalter: IHK Region Stuttgart

12:30 Begrüßung / Moderation

- **Alexander Lau**, DIHK

12:35 Risiken und Zahlungssicherung im Exportgeschäft

- **Eberhard Ehret**, Coface Deutschland AG, Mainz

12:55 Exportfinanzierung – Herausforderungen im beginnenden Aufschwung

- **Ralf Romeikat**, HypoVereinsbank UniCredit Bank AG

13:15 Export- und Projektfinanzierung am Beispiel Energie- und Umwelttechnologie

- **Jens Gmelin**, KfW IPEX-Bank GmbH, Frankfurt/Main

13:35 Exportkreditgarantien: weltweit sicher handeln

- **Sonja Rosswinkel**, EulerHermes Kreditversicherungs-AG

13:35 Instrumente der L-Bank bei der Finanzierung und Absicherung von Exportgeschäften

- **Jörg Stremme**, L-Bank

13:55 Alternative Finanzierungsformen

- **Gabriele Romeike-Fänger**, Financial Projects

14:15 Erfahrungsbericht

- **Roland Händler**, Stoll Financial Services GmbH

INTERNATIONALE AUSSCHREIBUNGEN

Mittwoch, 27. Oktober 2010 | 12:30 - 14:30
Ort: ICS OG, Raum C6.2.2

INTERNATIONALE AUSSCHREIBUNGEN – EINFÜHRUNG UND PRAXISTIPPS

Veranstalter: IHK Region Stuttgart

12:30 Begrüßung / Moderation

- **Thomas Bittner**, IHK Region Stuttgart

12:35 Das öffentliche Auftragswesen in der EU - Ausschreibungen im Rahmen der deutschen und internationalen Entwicklungszusammenarbeit

- **Thomas Bittner**, IHK Region Stuttgart

12:55 Die EU-Außenhilfe

- **Thomas Bittner**, IHK Region Stuttgart

13:15 Beispiel eines EZ-Projektes: von der Projektidentifikation zur Ausschreibung

- **Albrecht Wald**, KfW-Entwicklungsbank

13:35 Projektzyklus eines Weltbank finanzierten Projektes

- **Dr. Joachim Richter**, Project Finance International

13:55 Ausschreibungs- und Projekthinweise (GTAI)

- **Thomas Klaus**, gtai, Köln

14:15 Erfahrungsberichte aus der Industrie/Consulting-Wirtschaft

- **Egon Fleischer**, Uhlberg Advisory GmbH

FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Mittwoch, 27. Oktober 2010 | 15:00 - 17:00
Ort: ICS OG, Raum C6.2.1

FÖRDERMÖGLICHKEITEN FÜR DIE AUSLANDS-MARKTERSCHLIESSUNG

Veranstalter: IHK Region Stuttgart

15:00 Begrüßung / Moderation

- **Susi Tölzel**, IHK Südlicher Oberrhein

GLOBALCONNECT 2010

FACHFOREN AUSSENWIRTSCHAFT

freier Zutritt für Messebesucher

15:05 Exportberatungsprogramme von Land, Bund und der EU

- Gernod Kraft, RKW Baden-Württemberg

15:25 Förderung von Auslandsmaßnahmen Messebeteiligungen

- Ralph Ohmayer, Baden-Württemberg International

Unternehmerreisen, Technische Symposien, etc.

- Christina Ruffert, Baden-Württemberg International (tbc)

IHK-Sonderprojekte Ausland

- Britta Andrei, Baden-Württembergischer IHK-Tag

16:10 Branchenspezifische Förderinstrumente: Agrar- und Ernährungswirtschaft

- Wilhelm Berg, DIHK Berlin (angefragt)

Exportinitiative Energieeffizienz / Erneuerbare Energien

- Anne Geitmann, Deutsch-Schwedische Handelskammer

16:40 Förderung von Projekten in Schwellen- und Entwicklungsländern (develoPPP)

- Susann Gerlach, sequa GmbH

EXPORT VON DIENSTLEISTUNGEN

Mittwoch, 27. Oktober 2010 | 15:00 - 17:00

Ort: ICS OG, Raum C6.2.2

EXPORT VON DIENSTLEISTUNGEN

Veranstalter: IHK Region Stuttgart

15:00 Begrüßung / Moderation

- Jürgen Leinwand, IHK Region Stuttgart

15:05 Erfolgsfaktoren und Stolpersteine beim Export von Dienstleistungen / Ergebnisse IAW Studie

- Dr. Raimund Krumm Institut für Angewandte
Wirtschaftsforschung e.V.

15:25 Dienstleistungsmärkte – Ihre Unterstützung bei der Erschließung vor Ort

- Mette-Kathrine Kundby, Deutsch-Dänische Handelskammer

15:40 Dienstleistungsverträge richtig gestalten

- Dr. Gerald Gräfe, CMS Hasche Sigle, Stuttgart

16:00 Meldepflichten bei der Durchführung von Arbeiten vor Ort – die Schweiz

- Daniel Heuer, Handelskammer Deutschland-Schweiz, Zürich

16:20 Umsatzsteuer – Kein Problem?

- Dr. Susanne Herre, IHK Region Stuttgart

16:40 Absicherung von Zahlungsrisiken für Dienstleister im Auslandsgeschäft

- Matthias Jost, EulerHermes Kreditversicherungs-AG

LÄNDERPRÄSENTATIONEN

Dienstag, 26. Oktober 2010 | 14:00 - 17:00 | Raum C8.1

MEXIKO UND CHINA

Veranstalter: InterGest

Außer den aufgeführten Rednern Ihnen InterGest-Partner aus Frankreich, Deutschland, Großbritannien, Luxemburg, Polen, Spanien, der Tschechischen Republik, der Türkei und Vietnam auf dem InterGest-Messestand zur Verfügung.

14:00 - 15:00 | Deutsch | The Tequila Connection – Chancen auf dem mexikanischen Markt

- Thomas Wagner, Geschäftsführer, InterGest Mexico

15:15 - 16:15 | Englisch | Markteintritt China - Gateway Hong Kong

- Serena Kwok, Geschäftsführerin, InterGest Hong Kong

Mittwoch, 27. Oktober 2010 | 10:00 - 17:00 | Raum C8.1

GOLF, BRASILIEN, INDIEN UND RUSSLAND

Veranstalter: InterGest

10:00 - 11:00 | Deutsch | Markeinstieg Golfregion

- Holger Ochs, Geschäftsführer, InterGest Middle East

14:00 - 15:00 | Englisch | Brasilien - ein Land stellt die Weichen für seine Zukunft

- Gabriel de Carvalho Jacintho, Geschäftsführer,
InterGest Brazil

15:00 - 16:00 | Englisch | Wachstumsmarkt Indien - jetzt oder nie!

- Vinayak Hajare, Geschäftsführer, InterGest South Asia

16:00 - 17:00 | Deutsch

Chancen und Risiken des russischen Marktes

- Harald Bieler, Geschäftsführer, InterGest Russia

FINANZIERUNG

Mittwoch, 27. Oktober 2010 | 15:00

Ort: ICS OG, Foyer 6.1

FINANZIERUNG

Veranstalter: UniCredit Bank AG

Langfristige Exportfinanzierungsmöglichkeiten am Beispiel Türkei

- Ralf Romeikat, Leiter Internationales Geschäft SüdWest
UniCredit Bank AG, Stuttgart

Structured Export Finance Turkey + Ukraine

- Doris J. Rauch, Director UniCredit Bank AG, Munich

GLOBALCONNECT 2010

AUSSTELLERFORUM

freier Zutritt für Messebesucher

AUSSTELLERFORUM

DIENSTAG, 26. OKTOBER 2010 | 11:00 - 17:00
Ort: Halle C.2, Stand F11

11:00 - 12:30 InterGest Worldwide: Deutschland Weltspitze - Chancen und Risiken der Globalisierung 2.0

Was sind die Gefahren der Globalisierung 2.0? Wie kann Deutschland Weltspitze bleiben? Wo werden wir in 10 Jahren sein?

- **Moderation: Hans Gäng**, Geschäftsführer local global GmbH
- **Prof. Peter Anterist**, Geschäftsführer, InterGest Worldwide
- **Rolf J. Gemmersdörfer**, Vorstandsvorsitzender, Hornschuch AG
- **Sergey Frank**, Geschäftsinhaber, Sergey Frank International

12:30 - 13:00 Banking in der Türkei

- **Kristina Mestric**, International Desk Turkey, Yapi ve Kredi Bankasi A.S., UniCredit Group

13:00 - 13:30 Sparkasse: International besser ankommen

- Mit dem S-CountryDesk zum Erfolg ohne Grenzen
- Export und Projekte erfolgreich finanzieren
- Währungsrisiken professionell managen

- **Christoph Beck**, Kreissparkasse Waiblingen
- **Rainer Braun**, Sparkasse Freiburg
- **Jürgen Schäd**, Kreissparkasse Heilbronn
- **Harald Gosert**, Sparkassenverband Baden-Württemberg

14:00 - 15:00 Ganz oben in Italien: Südtirol als Standort für Ihren Unternehmenserfolg

- **Einleitung: Hans Gäng**, Geschäftsführer local global GmbH
- Ulrich Stofner**, BLS – Business Location Südtirol

Ganz oben in Italien: Südtirol als Startplatz für Italiengeschäft

Niedrige Steuern in Italien - hohe Unternehmensförderungen
 - eine zweisprachige Bevölkerung: Südtirol ist idealer Ausgangspunkt für das Italiengeschäft deutscher Unternehmen.

- **Ulrich Stofner**, BLS – Business Location Südtirol, Bozen

Investitionsstandort Italien – Chancen und Potenzialen

- **Andreas Paulicks**, PM&P Regional Development, Frankfurt am Main

Steuer- und handelsrechtliche Aspekte beim Markteintritt in Italien

- **Heinz Peter Hager**, Günther Schacher, Hager & Partners, Bozen/Mailand

15:00 - 15:30 Ein einheitliches Coverage Model für eine globalisierte Welt

Vorstellung eines Betreuungsmodells für den deutschen Mittelstand auf den internationalen Märkten mit Schwerpunkt USA.

- **Ulrich Link**, Abteilungsleiter International Desk, Commerzbank AG
- **Henning von Gersdorff**, Head of German Desk, Filiale New York, Commerzbank AG

16:00-17:00 Auslandsmessen - der Königsweg in neue Märkte

- **Moderation: Hans Gäng**, Geschäftsführer, local global GmbH

Erleichterter Markteintritt in schwierige Märkte - Das Auslandsmesseprogramm des Bundes

- **Marco Spinger**, AUMA

Die Messeförderung des Landes Baden-Württemberg

- **Ralph Ohmayer**, Baden-Württemberg International

Auslandsmessen - Neue Chancen für Aussteller

- **Bernhard Müller**, Messe Stuttgart International

AUSSTELLERFORUM

MITTWOCH, 27. OKTOBER 2010 | 10:00 - 14:30
Ort: Halle C.2, Stand F11

10:30 - 11:00 Rekrutierung und Optimierung Ihrer Vertriebsmannschaft in Frankreich

Personalführung, -auswahl, -planung - Fallstricke.

- **Gilles Untereiner**, Hauptgeschäftsführer, Strategy&Action GmbH

11:00 - 11:30 Supply Chain Finance in Wachstumsmärkten

- **Hermann Purr**, Senior Sales Manager, Deutsche Bank AG

11:30 - 12:00 Veränderungen im europäischen Zahlungsverkehr - Herausforderungen, Chancen und Empfehlungen für Ihr Unternehmen

- **Karin Ipser**, Leitung Cash Management Südwest, UniCredit Bank AG

12:00 - 12:30 SVP. Globale Markt-Expertise - Pragmatisch und effizient anstatt wissenschaftlich und teuer!

- **Tim Brouwer**, Vorstand der SVP Deutschland AG

12:30 - 13:00 Marktchancen durch EU-Korea Freihandelsabkommen - Gewinn durch die koreanische Freihandelszone YESFEZ

- **Andrew Saehoon Kim**, LProjektmanager von YESFEZ
- **Jürgen O. Wöhler**, Geschäftsführer AHK Korea

13:00 - 13:30 „Made in Germany – Sold in Amerika“: 4 Schritte zur erfolgreichen internationalen Vermarktungsstrategie

- **James Hartmann**, Geschäftsführer, Symmetree GmbH

13:30 - 14:00 Bewährte Vertriebs- / After-Sales Service Strategien für Indien

Langjährige praktische Erfahrungen und theoretische Hintergründe zum Indiengeschäft.

- **Klaus Friedrich Meier**, Senior Projektmanager, Maier + Vidorno GmbH

14:00 - 14:30 Die Grenzen meiner Sprache sind die Grenzen meiner Welt

Internet - Einkauf - Markteintritt: Exportpages.com

- **Jan Thomas Stender-Ndoja**, CEO, Exportpages International

GLOBALCONNECT 2010

EDUBIZ FORUM

freier Zutritt für Messebesucher

Registrierung: www.edubiz.eu

EDUBIZ FORUM

Dienstag, 26.10.2010 | 11:00 - 17:00

Ort: Halle C.2 | Stand 2E27

Veranstalter: local global GmbH

11:00 - 11:30 Qualifizierung als Erlebnis am Beispiel Osteuropa. Fit für die Auslandsexpansion

- Thilo Beyer, Senior Berater Osteuropa, ICUnet.AG

11:30 - 12:30 Forum für Unternehmer und Bildungsanbieter. Internationaler Projekterfolg durch systematischen Nachwuchskräfteaufbau

- Sylvia Temmler, Unternehmenskooperationen, School of International Business and Entrepreneurship
- Elke Bartels, Jr. Personalentwicklerin der Carl Zeiss AG

12:30 - 13:00 eLearning meets Hollywood: „Darf Weiterbildung unterhaltsam sein?“

- Philipp Gienandt, Geschäftsführer, LinguaTV GmbH

13:00 - 13:30 Forum für Unternehmer und Vertrieb: Internationaler Vertriebs Erfolg durch eine gelebte Vertriebskultur

- Gabriele Reich-Gutjahr, ASKESIS Business and People Development GmbH und Werner Wagner, aacini GmbH

13:30 - 14:30 Wiedereinstieg sichert Wachstum - Potenzial weiblicher Fach- und Führungskräfte nutzen

- Moderation: Dr. Birgit Buschmann, Leiterin Referat Frau, Wirtschaft und Technik, Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg
- Dr. Ursula Matschke, Abteilung für individuelle Chancengleichheit von Frauen und Männern der Stadt Stuttgart
- Birgit Steinhardt, Geschäftsführung, Kontaktstelle Frau und Beruf Stuttgart
- Nuray Iscan-Cenberoglu, Beraterin, TOPOS Personalberatung
- Dipl.-Ing. Architektin Kathrin Schulz, Abteilung Arbeitsvorbereitung Ausbau, BAM Deutschland AG
- Beate Bretzger, Niederlassungsleiterin, euro engineering AG

14:30 - 15:00 Interkulturelle Kompetenz der Zukunft - neue Formen interkultureller Weiterbildung

- Julia Stern, Interkulturelle Beraterin, ICUnet.AG

15:00 - 15:30 Internationalisierung und internationale Vermarktung - Förderprogramme strategisch nutzen

- Ekaterina Deckers und Markus von Gemmingen, Baden-Württemberg International

15:30 - 16:00 iMOVE: Training - Made in Germany

16:00 - 16:30 E-Learning von klein bis groß! – Skalierbare Lösung für internationale Qualifizierung

- Susanne Hoppe, Diplom Psychologin und E-Learning Consultant, Know How! AG

16:30 - 17:00 Expats oder Locals? – Vor- und Nachteile des Einsatzes am Beispiel der BRIC-Staaten

- Dr. Achim Moraw, Senior Consultant/Partner, TOPOS Personalberatung Stuttgart

Mittwoch, 27.10.2010 | 11:30 - 16:00

Ort: Halle C.2 | Stand 2E27

11:30 - 12:00 iMOVE: Training - Made in Germany

12:00 - 12:30 Neue Angebote für die Personalrekrutierung: www.bw-career.de

- Katja Stempfle-Eberl, Baden-Württemberg International

12:30 - 13:00 Alumniportal Deutschland - Treffpunkt für Unternehmen, Bildungsträger und Ehemalige weltweit

- Raphaela Kühn, Projektleiterin Alumniportal Deutschland, In-WEnt Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH

13:00 - 13:30 Deutsch-chinesische Zusammenarbeit: Herausforderungen und kulturspezifische Erfolgsstrategien im Reich des Drachen

- Julia Bindrich, China-Kompetenz-Zentrum, ICUnet.AG

13:30 - 14:00 Speed Presentations

- Moderation: Esad Fazlic, local global GmbH
- Askesis GmbH, Alumniportal, Know How, compass international, LinguaTV

14:00 - 14:30 Duale Berufsausbildung - Prüfen mit PAL

- Jürgen Siegle, Leiter Prüfungsaufgaben- und Lehrmittelentwicklungsstelle (PAL), Stuttgart

14:30 - 15:30 HyperFair - The new way of making trade fairs Discovering global markets on virtual fairs

- Marco Campanari, CEO and founder HyperFair
- Hans Gäng, Geschäftsführer local global GmbH

15:30 - 16:00 Weiterbildung aus Studio Babelsberg: „Was wir von Märchen lernen können?“

- Philip Gienandt, Geschäftsführer, LinguaTV GmbH

16:00 Geschafft? Geschafft! local global - 10 Jahre Ideen für die Außenwirtschaft - was kommt als nächstes?

Get Together am edubiz-Gemeinschaftsstand

GLOBALCONNECT 2010

TAGUNGEN & SITZUNGEN

geschlossene Veranstaltung / Zutritt nur für geladene Teilnehmer

GERMAN-SINGAPORE BUSINESS FORUM

Montag, 25. Oktober 2010 | 15:00 - 18:30

Dienstag, 26. Oktober 2010 | 11:15 - 14:00

GERMAN-SINGAPORE BUSINESS FORUM

Veranstalter: Asien-Pazifik-Ausschuß der Deutschen Wirtschaft



Prof. Dr. Lothar Späth

Co-Vorsitzender GSBF Deutschland
Ministerpräsident von Baden-Württemberg a. D.



Ms Chong Siak Ching

Co-Vorsitzende GSBF Singapore
President & CEO, Ascendas Pte Ltd.

Diskutanten:

- **Dr. Werner Breuers**, Mitglied des Vorstands LANXESS AG
- **Alexander Melchers**, Geschäftsführer, C. Melchers GmbH & Co. Singapore Branch
- **Prof. Dr. Rupert Handgretinger**, Ärztlicher Direktor, Universitätsklinik für Kinder- und Jugendmedizin Tübingen
- **Loh Chuk Yam**, Chief Executive Officer, Accuron Technologies Ltd
- **Dr. Tim Philippi**, Geschäftsführer, Singaporean-German Chamber of Industry and Commerce
- **Julian Ho**, Assistant Managing Director, Singapore Economic Development Board
- **Prof. Dr. Wolfgang Hiller**, Consultant, Mitglied der Geschäftsführung, Design Tech GmbH
- **Barry Sim**, Chief Executive Officer, ETLA Ltd

INTERNATIONALISIERUNG



Mittwoch, 27. Oktober 2010 | 09:00 - 12:00

WORKSHOP ZU HINDERNISSEN BEI DER INTERNATIONALISIERUNG

Veranstalter: Projektgruppe Internationalisierung des 5. IT-Gipfels, Leitung BITKOM/VDMA

AUSSENWIRTSCHAFTSAUSSCHUSS

Mittwoch, 27.10.2010, 10:00 – 14:00



SITZUNG DES AUSSENWIRTSCHAFTSAUSSCHUSSES DES DEUTSCHEN INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMERTAGES

Veranstalter: Deutscher Industrie- und Handelskammertag

CDH

Dienstag, 26.10.2010, 14:00 – 18:00



CDH – INTERNATIONAL

Veranstalter: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)

SITZUNG

Dienstag, 26.10.2010, 12:00 – 16:00



SITZUNG DES PRÄSIDIUMS DES VDGA, LANDESVERBAND UND MITGLIEDSVERBAND DES BGA

Veranstalter: BGA/VDGA



FESTLICHER EMPFANG

Dienstag, 26. Oktober 2010 | 18:30

EMPFANG DER LANDESREGIERUNG



Empfang der Landesregierung anlässlich der Global Connect im Neuen Schloss in Stuttgart und Preisverleihung des GlobalConnect Awards.

GLOBALCONNECT 2010

KOOPERATIONSBÖRSE b2fair & BERATUNGSTAGE

extra kostenpflichtig / Zutritt nur für registrierte Teilnehmer

KOOPERATIONSBÖRSE b2fair

DIENSTAG, 26. OKTOBER | MITTWOCH 27. OKTOBER

Geschäftspartner gesucht? b2fair ist die Kooperationsbörse auf internationalen Messen. Auf der GlobalConnect ermöglicht sie den Unternehmen, neue Partner, Kunden und Aussteller kennenzulernen. Mit Hilfe des webbasierten Katalogs haben Aussteller und Besucher die Möglichkeit, sich bereits vor der Veranstaltung den anderen Teilnehmern vorzustellen und gezielt nach interessanten Unternehmensprofilen zu

recherchieren. Zur Registrierung geben die Teilnehmer ihr Unternehmensprofil unter www.global-connect/registrierung oder unter www.b2faironline.com ein. Der zuständige regionale Partner überprüft das Unternehmensprofil auf seine Aussagefähigkeit und unterstützt die Unternehmen bei Fragen zur Registrierung. Nachdem das Profil freigeschaltet wurde, erhält der Teilnehmer seine Zugangsdaten zum Online-Katalog der

registrierten Unternehmen und kann gezielt Aussteller und Besucher auswählen, mit denen er sich treffen möchte. Anhand der Gesprächswünsche wird ein individueller Terminkalender erstellt.

■ **Gabriele Hanisch**
Handwerk International
Baden-Württemberg
Tel.: 0711/1657-241
gabriele.hanisch@hwk-stuttgart.de

INT. BERATUNGSTAGE DER DEUTSCHEN AUSLANDSHANDELSKAMMERN (AHK)

DIENSTAG, 26. OKTOBER | MITTWOCH 27. OKTOBER

Auf den Internationalen Beratungstagen (IBT) haben Firmen am 26./27. Oktober 2010 die Möglichkeit, sich an einem Ort zu Fragen des Auslandsgeschäftes weltweit zu informieren. Und dies bei persönlichen und individuellen Beratungsgesprächen mit dem Expertenteam aus über 50 Ländern weltweit. Vorterminierte Gespräche per Online-Registrierung helfen dabei, die Gesprächsergebnisse auf den AHK-Ständen

zu optimieren. Sie können also mit der AHK Shanghai beratschlagen, wie man eine Qualitätskontrolle der Waren in China veranlassen kann. Mit der Juristin der AHK New York kann man besprechen, was bei einer Firmengründung in den USA zu beachten ist. Die AHK Moskau kann wiederum bei der Suche von russischen Geschäftspartnern helfen. Die Internationalen Beratungstage bieten den Firmen Beratungsgespräche bei den

AHK Experten an Messeständen und in der Lounge. Die Anmeldung zum IBT ist entweder über www.global-connect.de/registrierung oder über die jeweilige Industrie- und Handelskammer möglich.

■ **Konstanze Lochner-Krieger**
IHK Region Stuttgart
Tel.: 0711/2005-419
konstanze.lochner-krieger@stuttgart.ihk.de

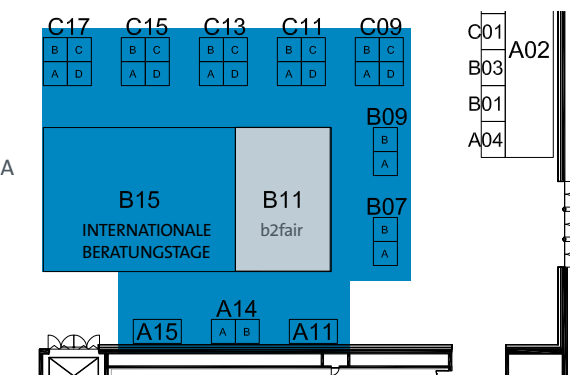
Beratung zu folgenden Ländern:

Argentinien 2A13B
Belgien-Luxemburg 2C15D
Bolivien 2A11
Brasilien 2A13B
Chile 2A11
China 2C9B
Dänemark 2C17A
Ecuador 2A11
Estland 2C11A
Finnland 2C17D
Frankreich 2C15A
Großbritannien 2C15B
Indien 2B7B
Indonesien 2C9D

Irland 2C15C
Italien 2C13B
Japan 2C9C
Kanada 2A14A
Kolumbien 2A11
Korea 2C9A
Lettland 2C11A
Litauen 2C11A
Malaysia 2C9D
Mazedonien 2C11C
Niederlande 2C15D
Norwegen 2C17C
Österreich 2A13B
Paraguay 2A13B
Peru 2A11
Portugal 2C13C

Russland 2B7A
Schweden 2C17B
Schweiz 2C13D
Serbien 2C11C
Singapur 2C9D
Slowakei 2C11A
Spanien 2C13C
Südliches Afrika 2B9A
Taiwan 2C9B
Thailand 2C9D
Tschechien 2C13D
Ungarn 2C11B
Uruguay 2A13B
USA 2A15
Venezuela 2A11
Vietnam 2C9D

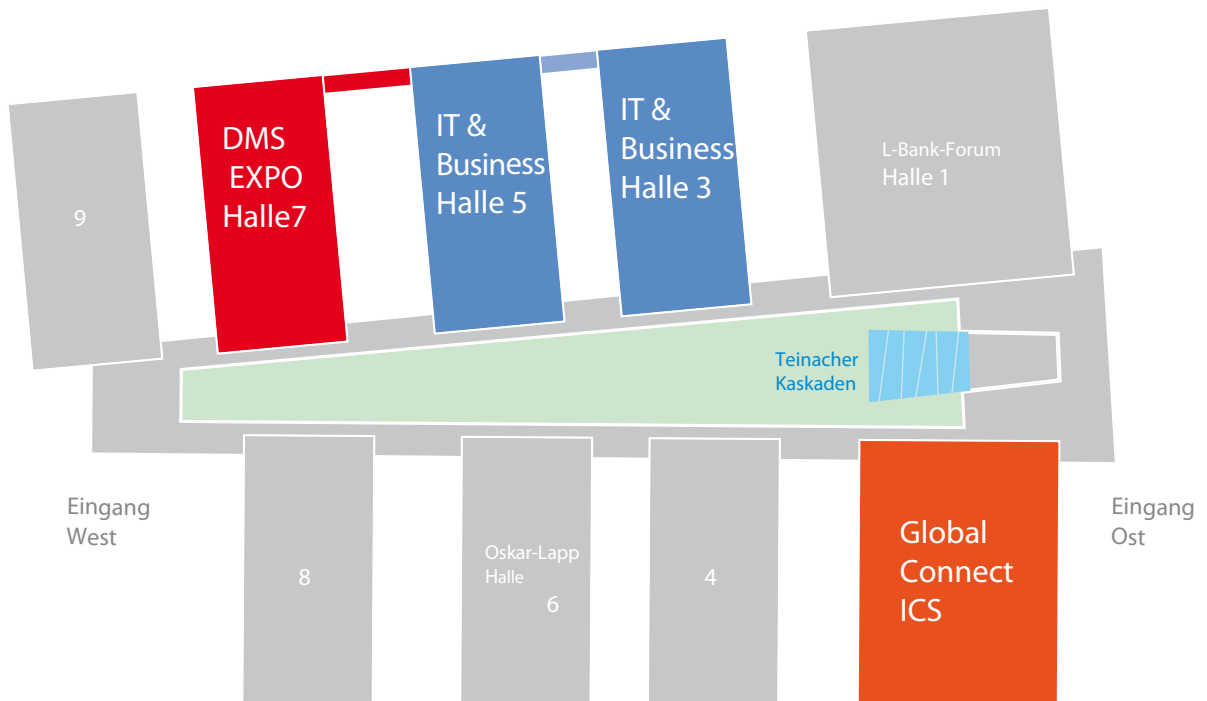
AHK-GEMEINSCHAFTSSTAND: HALLE C2



GLOBALCONNECT 2010

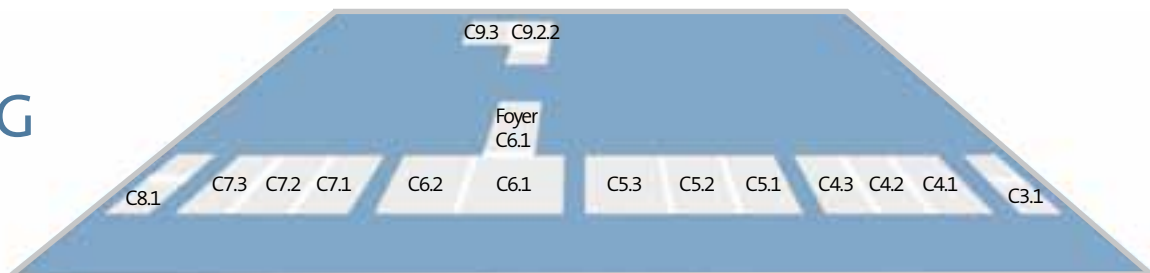
HALLENPLAN

GELÄNDEPLAN

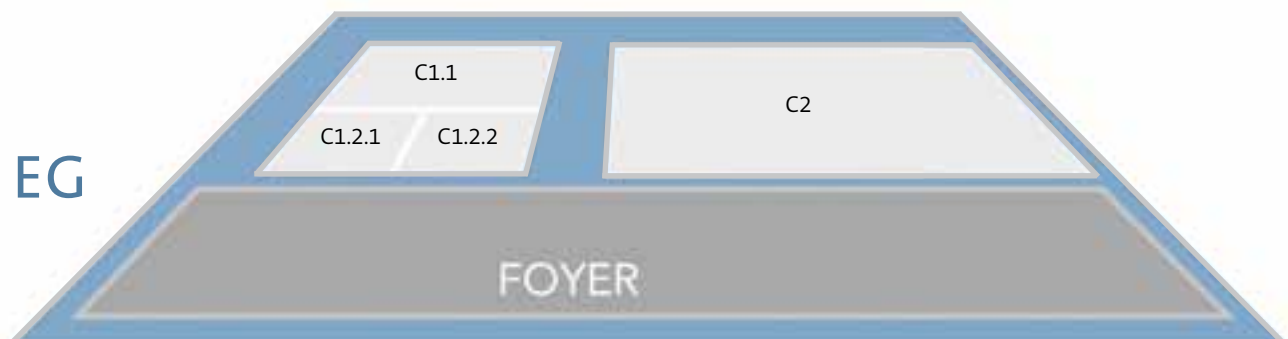


RAUMPLAN ICS

OG



EG





Name, Network, Expertise...

Recherchieren Sie online Themen- und Länderkompetenzen und die Social Network-Adressen von Top-Experten für das Auslandsgeschäft!

www.localglobal.de/directory

Who is Who

In den verschiedenen Konferenzen, Workshops und Ausstellerforen informieren über 200 internationale Experten die interessierten Besucher über die aktuelle Situation und zukünftige Entwicklungen in den Hauptmärkten des deutschen Exports. Erfahren Sie hier, wen Sie auf der GlobalConnect 2010 treffen können.

- A**
Dr. Rolf-Dieter Acker, S. 12
 BASF S.A., ehemaliger Leiter des Regionalbereichs Südamerika, AHK Brasilien, Ehrenpräsident
Ernest Agayan, S. 16
 CMS Hasche Sigle
Safa Al Hashem, S. 11
 Advantage Consultancy, Vorstandsvorsitzende
S.E. Mohammed Bin Essa Al-Khalifa, S. 10
 Bahrain Economic Development Board, Vorsitzender
Eberhardt Alles
 TU Chemnitz, Kanzler
Dr. Khaled Al Hajri, S. 10
 Qatar Solar Technologies, Vorstandsvorsitzender
Maryam Al-Murshedi, S. 11
 Ras Al Khaimah Free Trade Zone Authority, Geschäftsführerin
Sheikha Lubna Al Qasimi, S. 8
 VAE, Ministerin für Außenhandel
S.E. Sheikh Khalifa Bin Jassim Bin Mohammed Al-Thani, S. 10
 Qatar Chamber of Commerce and Industry, Präsident
Dr. Adil Abdullah Al-Waqian, S. 10
 Hoher Rat für Planung und Entwicklung, Generalsekretär
- Dr. Florian Amereller, S. 11**
 Kanzlei Amereller Rechtsanwälte
Britta Andrei, S. 18
 Baden-Württembergischer IHK-Tag
Prof. Peter Anterist, S. 19
 InterGest Worldwide, Geschäftsführer
Ion Ariton, S. 9
 Rumänien, Minister für Wirtschaft, Handel und wirtschaftliche Entwicklung,
Gisella Arndt, S. 16
 FG Logistics GmbH
Dr. Fritz Audebert, S. 14
 ICUnet.AG, Vorstandsvorsitzender
Dr. Wilfried Aulbur, S. 12
 Mercedes-Benz India, CEO, AHK Indien, Präsident
- B**
Ramazan Balci, S. 17
 Ingenieurgesellschaft Werner und Balci mbH, Geschäftsführer
Dr. Hans-Peter Barkenthien, S. 9
 Internationales Dialogzentrum Umwelt und Entwicklung, Geschäftsführer
Dr. Adam Bader, S. 11
 American Academy of Cosmetic Surgery Hospital, CEO
Elke Bartels, S. 20
 Carl Zeiss AG
- Marc Bauer, S. 16**
 IHK Region Stuttgart
Christoph Beck, S. 19
 Kreissparkasse Waiblingen
Wilhelm Berg, S. 18
 DIHK
Thilo Beyer, S. 20
 ICUnet.AG
Harald Bieler, S. 18
 InterGest Russia, Geschäftsführer
Dr. Claus W. Biermann, S. 11
 Philips Healthcare, Vizepräsident
Julia Bindrich, S. 20
 ICUnet.AG
Thomas Bittner, S. 17
 IHK Region Stuttgart
Dr. Christian Bode, S. 15
 Deutscher Akademischer Austauschdienst, Generalsekretär
Dagmar Bornemann, S. 11
 db&w Bornemann und Wolf GbR, Geschäftsführende Gesellschafterin
Klaus-Peter Brandes, S. 10
 Deutscher Botschafter in den VAE
Rainer Braun, S. 19
 Sparkasse Freiburg
Ludwig Georg Braun, S. 8
 Deutscher Industrie und Handelskammertag, Ehrenpräsident, B. Braun Melsungen AG, Vorsitzender des Vorstandes
- Beate Bretzger, S. 20**
 euro engineering AG
Dr. Werner Breuers, S. 23
 LANXESS AG, Mitglied des Vorstands
Dr. Hansjörg Brey, S. 9
 Südosteuropa Gesellschaft e.V., Geschäftsführer
Tim Brouwer, S. 19
 SVP Deutschland AG, Vorstand
Prof. Dr. Achim Bubenzer, S. 15
 Rektorenkonferenz der Hochschulen für angewandte Wissenschaften, Vorsitzender, Hochschule Ulm, Rektor
Dr. Heike Burghard, S. 9
 German Water Partnership
Dr. Gabriele Burkert-Basler, S. 16
 Burkert-Basler & Hempel Rechtsanwälte
Dr. Birgit Buschmann, S. 20
 Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg, Leiterin Referat Frau, Wirtschaft und Technik
- C**
Marco Campanari, S. 20
 HyperFair, CEO and Founder
Gabriel de Carvalho Jacintho, S. 18
 InterGest Brazil, Geschäftsführer
Andreas Casdorff, S. 9
 TUI Deutschland GmbH

Ms Chong Siak Ching, S. 23
GSBF Singapore, Co-Vorsitzende,
Ascendas Pte Ltd, President & CEO

Andreas Chollet, S. 9
wpd, Head of Project Development onshore, Prokurist

Frank Martin Clauß, S. 14
IHK Mittlerer Niederrhein

Felix Colsmann, S. 12
Minimax GmbH & Co. KG, Managing Director

D

Ekaterina Deckers, S. 20
Baden-Württemberg International

Linda Delhaes-Guenther, S. 17
AHP Süd GmbH, Geschäftsführer

Thomas Deutscher, S. 13
RUSSIA ZAO UniCredit Bank

Sabine Dietlmeier, S. 13, 15
gic Deutschland, General Manager

Ulrich Dietz, S. 14
GFT Technologies AG, Vorsitzender des Vorstands, BITKOM, Präsidiumsmitglied

Bozidar Djelic, S. 9
Republik Serbien, stv. Ministerpräsident und Minister für Wissenschaft und Technologie

Andreas Dober, S. 12
Burkhardt Leitner constructive GmbH & Co. KG, Geschäftsführer

E

Prof. Dr. Karl J. Ebeling, S. 15
Universität Ulm, Präsident

Conrad Eckenschwiller, S. 9
Bouygues Gruppe

Zaid el-Mogadeddi, S. 11
Institute for Islamic Banking & Finance, Geschäftsführer

Eberhard Ehret, S. 17
Coface Deutschland AG

Christine Emmerich, S. 8
SWR-Fernsehen

Dr. Stephan Engelsmann, S. 11
Ingenieurkammer Baden-Württemberg, Vizepräsident

F

Prof. Dr. Werner G. Faix, S. 14
School of International Business and Entrepreneurship, Direktor

Esad Fazlic, S. 20
local global GmbH

Jürgen Fitschen, S. 8
Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft, Deutsche Bank AG, Mitglied des Vorstands

Egon Fleischer, S. 17
Uhlberg Advisory GmbH

Stefan Forster, S. 12
Hectronic GmbH, Geschäftsführer

Sergey Frank, S. 19
Sergey Frank International, Geschäftsinhaber

Dr. Jürgen Friedrich, S. 10
Germany Trade and Invest, Geschäftsführer

Jeanette Funke, S. 14
InWEnt Weiterbildung und Entwicklung gGmbH

G

Hans Gäng, S. 19, 20
local global GmbH, Geschäftsführer

Werner Gäng, S. 13
Testo AG, Sales Director Europe

Anne Geitmann, S. 18
AHK Schweden

Rolf J. Gemmersdörfer, S. 19
Hornschuch AG, Vorstandsvorsitzender

Markus von Gemmingen, S. 20
Baden-Württemberg International

Susann Gerlach, S. 18
sequa GmbH

Henning von Gersdorff, S. 19
Commerzbank AG, Head of German Desk, Filiale New York

Philipp Gienandt, S. 20
LinguaTV GmbH, Geschäftsführer

Jens Gmelin, S. 17
KfW IPEX-Bank GmbH

Dr. Peter Göpfrich, S. 10
AHK VAE, Hauptgeschäftsführer, Delegierter der Deutschen Wirtschaft für Bahrain, Kuwait, Oman und Qatar

Harald Gosert, S. 19
Sparkassenverband Baden-Württemberg

Dr. Gerald Gräfe, S. 18
CMS Hasche Sigle

Frank Groemmer, S. 15
Bosch China

Frank Grosskopf, S. 16
FTC GmbH

S. Gummersbach-Majoroh, S. 14, 20
iMOVE, Leiterin

Christiane Gut, S. 16
FG Logistics GmbH

Claudia Gutscher, S. 17
Rück & Köhler, Geschäftsführerin

H

Klaus Haasis, S. 11
MFG Innovationsagentur für IT und Medien, Geschäftsführer

Heinz Peter Hager, S. 19
Hager & Partners

Vinayak Hajare, S. 18
InterGest South Asia, Geschäftsführer

Prof. Dr. R. Handgretinger, S. 23
Universitätsklinik für Kinder- und Jugendmedizin Tübingen, Ärztlicher Direktor

Roland Händler, S. 17
Stoll Financial Services GmbH

Gabriele Hanisch, S. 17
Handwerk International Baden-Württemberg

Gina Hardebeck, S. 13
Storymaker Agentur für PR GmbH

James Hartmann, S. 19
Symmetree GmbH, Geschäftsführer

Robert M. Hartung, S. 10
centrotherm photovoltaics AG, Vorsitzender des Vorstands

M.Sc. Vahid Heco, S. 9
Bosnien und Herzegovina, Minister für Energie, Bergbau und Industrie

Dr. Hans-Joachim Henckel, S. 17
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Leiter Außenwirtschaftsförderung

Andreas Hergenröther, S. 10
Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Saudi-Arabien

Ulrich Hermeni, S. 15
VDMA Baden-Württemberg, Geschäftsführer

Dr. Susanne Herre, S. 18
IHK Region Stuttgart

Daniel Heuer, S. 18
AHK Schweiz

Dr. Gerhard Heusipp, S. 14
Forschungszentrum der Hochschule Rhein-Waal in Kleve, Leiter

Prof. Dr. Wolfgang Hiller, S. 23
Design Tech GmbH, Consultant, Mitglied der Geschäftsführung

Julian Ho, S. 23
Singapore Economic Development Board

Olaf Hoffmann, S. 11
Dorsch Holding, Geschäftsführer

Alfred Hogeback, S. 11
Alpro Medical GmbH, Geschäftsführer

Jürgen Hogrefe, S. 10
hogrefe consult, Geschäftsführer

Susanne Hoppe, S. 20
Know How! AG

I

Karin Ipser, S. 19
UniCredit Bank AG

Nuray Iscan-Cenberoglu, S. 20
TOPOS Personalberatung

J

Christoph Jacob, S. 12
DORMA GmbH + Co. KG

Manfred Janoschka, S. 13
Konsu Accountor Group, Geschäftsführer

Klaas Johnsen, S. 12
Ernst & Young São Paulo, Partner

Claus Jordan, S. 11
Fritz & Macziol GmbH

Matthias Jost, S. 18
Euler Hermes AG

Harald Jung, S. 16
Bundesfinanzdirektion Südwest

Monika Jurowicz-König, S. 14
UniCredit Bank AG

K

Arne Kaiser, S. 15
Forty Games, Geschäftsführer

Martin Kalhöfer, S. 11
Germany Trade & Invest

Dr. Achim Kassow, S. 9
Commerzbank AG, Vorstandsmitglied

Jonas Keller, S. 13
German Asia-Pacific Business Association

Andrew Saehoon Kim, S. 19
YESFEZ

Sung-Bae Kim, S. 19
YESFEZ, Commissioner

Dr. Ralf Kindervater, S. 11
BIOPRO Baden-Württemberg GmbH, Geschäftsführer

Thomas Klaus, S. 17
Germany Trade and Invest

Werner Knauer, S. 12
Nagel Maschinen und Werkzeugfabrik GmbH

Violeta Kogalniceanu, S. 9
Energy Community Secretariat

Gernod Kraft, S. 18
RKW Baden-Württemberg

Dr. Raimund Krumm, S. 18
Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung e.V.

Raphaela Kühn, S. 20
InWEnt Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH

Mette-Kathrine Kundby, S. 18
AHK Dänemark

Serena Kwok, S. 18
InterGest Hong Kong, Geschäftsführerin

L

Dr. Hubert Lang, S. 10
Bahrain, Deutscher Botschafter

Sofhia Elise de Lara Harbs, S. 12
AHK Brasilien, Leiterin Auskunftsdiens

Alexander Lau, S. 17
DIHK

Jürgen Leinwand, S. 18
IHK Region Stuttgart

Hang Li, S. 15
Deutsch-Chinesische Wirtschaftsvereinigung e.V.

Josef Linder, S. 11
bw-engineers, Geschäftsführer

Prof. Dr. Rainer Lindner, S. 9
Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft, Geschäftsführer

Ulrich Link, S. 19
Commerzbank AG

Ulrich Lison, S. 16
AEB GmbH, Stuttgart

M

Ulrich Mack, S. 15
bw-i, Mitglied der Geschäftsleitung

Stefan Mappus, S. 8
Baden-Württemberg, Ministerpräsident, MdL

Martin Marsmann, S. 9
UniCredit Bank AG

Edgar Martin, S. 9
ICS Danube Logistics SRL, General Director

Dr. Ulrich Matern, S. 11
wwH-c, Geschäftsführer

Dr. Ursula Matschke, S. 20
Stadt Stuttgart, Abteilung für individuelle Chancengleichheit von Frauen und Männern

Dr. Nicholas John Matten, S. 12
Hansgrohe AG, Sales Director

Dirk Matter, S. 12
AHK Indien, Büro Düsseldorf, Geschäftsführer

Walter Mayrink, S. 16
SGS Germany GmbH

Dr. Christoph Mehl, S. 14
Dürr AG

Klaus Friedrich Meier, S. 19
Maier + Vidorno GmbH, Senior Projektmanager

Alexander Melchers, S. 23
C. Melchers GmbH & Co. Singapore Branch, Geschäftsführer

Kristina Mestric, S. 19
Yapi ve Kredi Bankasi A.S., UniCredit Group, International Desk Turkey

Dr. Leila Momen, S. 11
Ernst & Young GmbH, Stb.

Dr. Achim Moraw, S. 20
TOPOS Personalberatung, Partner

Bernhard Müller, S. 19
Messe Stuttgart International

Reiner Müller, S. 13
Pepperl+Fuchs GmbH, Direktor Vertrieb und Marketing

Reinhardt Müller-Technau, S. 9
Mtech Strategie & Planung, Geschäftsführender Gesellschafter

N

Dr. Eberhard Nacke, S. 9
Claas KgA

Hermann Nagel, S. 15
Festo Didactic

Julio Neto, S. 15
IHK Region Stuttgart

Felix Neugart, S. 10
DIHK

Dr. Herbert Neuland, S. 13
Baden-Württemberg International, Geschäftsführer

Wladimir Nikitenko, S. 13
AHK Russland

Dr. Axel Nitschke, S. 12
DIHK, stv. Hauptgeschäftsführer

Ralph M. Nitzgen, S. 11
Commerzbank AG, Geschäftsführer

O

Holger Ochs, S. 11, 18
Intergest Middle East Ltd., Geschäftsführer

Ralph Ohmayer, S. 18, 19
Baden-Württemberg International

P

Andreas Paulicks, S. 19
PM&P Regional Development

Dr. Peitsch, S. 13
Wirtschaftsabteilung bei der Deutschen Botschaft in Moskau, Leiterin

Ernst Pfister, S. 10, 13, 14
Baden-Württemberg, Wirtschaftsminister, MdL

Dr. Tim Philippi, S. 23
Singaporean-German Chamber of Industry and Commerce, Geschäftsführer

Michael Picco, S. 16
Zollagentur Winnenden GbR

Cornelia Pieper, S. 8
Auswärtiges Amt, Staatsministerin, MdB

Martin Pietsch, S. 9
mpigroup, General Manager

Gordana Plamenac, S. 9
National Tourism Organisation Serbia, Director

Rosen Plevneliev, S. 9
Bulgarien, Minister für Regionale Entwicklung und Öffentliche Aufträge

Gudrun Porath, S. 14
Wirtschaft+Weiterbildung

Hermann Purr, S. 19
Deutsche Bank AG

R

Mohamed A. Rahimi, S. 11
Zuhair Fayed Partnership, Vizepräsident

Jürgen Raizner, S. 9
Steinbeis-Transferzentrum, Leiter

Doris J. Rauch, S. 18
UniCredit Bank AG

Holger Regber, S. 14
Festo Didactic

Gabriele Reich-Gutjahr, S. 20
ASKESIS Business and People Development GmbH

Prof. Dr. Wolfgang Reinhart, S. 9
Staatsministerium Baden-Württemberg, Minister für Bundes- und Europaangelegenheiten

Dr. Joachim Richter, S. 17
Project Finance International

Markus Rießler, S. 17
Rießler Vertriebs GmbH, Geschäftsführer

Ralf Romeikat, S. 17, 18
UniCredit Bank AG

Gabriele Romeike-Fänger, S. 17
Financial Projects

Peter Rösler, S. 12
Lateinamerika Verein e.V., stv. Geschäftsführer

Peter Rosswag, S. 11
IPM CONSULT GmbH & Co. KG, Geschäftsführer

Sonja Rosswinkel, S. 17
Euler Hermes AG

Manfred Rothgänger, S. 15
AHK Greater China, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied

Christina Ruffert, S. 18
Baden-Württemberg International

Prof. Dr. Nikola Ružinski, S. 9
Ministerium für Umweltschutz, Raumplanung und Bauwirtschaft, Staatssekretär

Dr. David Rygl, S. 15
Akademischer Rat der Universität Erlangen-Nürnberg

S

Harald Sailer, S. 13
J. Eberspächer GmbH & Co. KG

Günther Schacher
Hager & Partners

Jürgen Schad, S. 19
Kreissparkasse Heilbronn

Jürgen Schäfer, S. 17
Handwerk International Baden-Württemberg, Geschäftsführer

Prof. Dr. Joachim Scheide, S. 12
Prognose-Zentrums des Instituts für Weltwirtschaft, Leiter

Karl Schick, S. 9
Kompetenz-Zentrum Südost-Europa, Leiter; Industrie- und Handelskammer Ulm

Daniela Schily, S. 9
GTZ GmbH

Johann Schmieder, S. 9
Pöyry Infra GmbH, Geschäftsführer

Martin Schnauffer, S. 13
Witzenmann GmbH

Achim Schulz, S. 14
DIAMANT Ges. für Metallplastic mbH (The Metalplastic Co.), Gf. Gesellschafter

Dipl.-Ing. Kathrin Schulz, S. 20
BAM Deutschland AG

Ursula Schwarzenbart, S. 14
Daimler AG, Director Global Diversity

Prof. Dr. Ossama Abdul Majed Shobokshi, S. 10
Königreich Saudi Arabien, Botschafter, Doyen des Arabisch-Diplomatischen Corps, Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce and Industry, Vorstandsmitglied

Jürgen Siegle, S. 15
Prüfungsaufgaben und Lehrmittelentwicklungsstelle (PAL), Geschäftsführer

Barry Sim, S. 23
ETLA Ltd, Chief Executive Officer

Prof. Dr. Lothar Späth, S. 23
GSBF Deutschland, Co-Vorsitzender, Baden-Württemberg, Ministerpräsident a. D.

Andreas Spathelf, S. 13

OOO THO ST Projektmanagement Russia, Direktor

Dr. Peter Speck, S. 15

FESTO Bildungsfonds, Verantwortlicher

Marco Spinger, S. 19

AUMA

Birgit Steinhardt, S. 20

Kontaktstelle Frau und Beruf Stuttgart, Geschäftsführung

Katja Stempfle-Eberl, S. 20

Baden-Württemberg International

Jan Thomas Stender-Ndoja, S. 19

Exportpages International, CEO

Julia Stern, S. 20

ICU.net AG

Bernhard Stock, S. 12

EMO-TRANS GmbH, Logistik International, Mitglied der Geschäftsleitung

Ulrich Stofner, S. 19

BLS – Business Location Südtirol

Jens-Uwe Strehle, S. 14

Berufsförderungswerk Bau Sachsen e.V., Geschäftsführer

Jörg Stremme, S. 17

L-Bank

Botond Szalma, S. 9

Hungarian National Shipping Association, President

Marek Szymanek, S. 11

Siemens Bahrain, Vorstandsvorsitzender

T**Boris Tadic, S. 8,**

Republik Serbien, Präsident

Grigory Talanov, S. 16

Ernst & Young

Sylvia Temmler, S. 20

School of International Business and Entrepreneurship

Henri Thomé, S. 9

Europa Bouygues Gruppe, Generalbevollmächtigter

Susi Tölzel, S. 17

IHK Südlicher Oberrhein

Prof. Manfred Träger, S. 15

Duale Hochschule Baden-Württemberg, Gründungsvicepräsident, DHBW Heidenheim, Rektor

U**Ubaydli Yousef Ali Ubaydli, S. 11**

Al Nadeem Information Technology, Geschäftsführer

Gilles Untereiner, S. 19

Strategy&Action GmbH, Hauptgeschäftsführer

W**Thomas Wagner, S. 18**

InterGest Mexico, Geschäftsführer

Werner Wagner, S. 20

aacini GmbH

Albrecht Wald, S. 17

KfW-Entwicklungsbank

Jörg im Walde, S. 9

Flughafen Stuttgart GmbH

Ulrich Walker, S. 12

Daimler Northeast Asia Ltd., Präsident & CEO, AHK China, Präsident

Dr. Heinrich Weiss, S. 12

SMS Group, Vorsitzender der Geschäftsführung, AHK Russland, Präsident

Bernd Weisschuh, S. 14

Daimler AG

M.A. Elmar Wieland, S. 9

SCHENKER & CO AG

Bettina Wieselmann, S. 15

Südwest Presse, Badische Zeitung, Rhein-Neckar-Zeitung

Jürgen O. Wöhler, S. 19

AHK Korea, Geschäftsführer

Y**Loh Chuk Yam, S. 23**

Accuron Technologies Ltd, Chief Executive Officer

Z**Tassilo Zywiets, S. 16**

IHK-Exportakademie, Geschäftsführer



Europäische Kommission
Steuern und Zollunion

Ihr direkter Zugriff auf Informationen zu Zollabfertigungsverfahren in der EU

Erfahren Sie mehr zu den Themen:

- **Zollinformationsportal**
- **eLearning-Kurse**
- **Onlinedatenbanken**



Ist Ihr Unternehmen im Bereich Export oder Import von Waren tätig? Für alle Unternehmen, die Güter aus der EU ausführen oder aus Nicht-EU-Staaten einführen, hat die Europäische Kommission eine Reihe von Onlinediensten entwickelt, um sie über die Zollvorschriften der EU zu informieren und bei der Zollabwicklung zu unterstützen. Die Dienste veranschaulichen komplexe Zollvorgänge anhand von animierten Szenarien, praktischen Beispielen und eLearning-Kursen. **Erfahren Sie mehr auf:**

<http://ec.europa.eu/ecip>

Stuttgart Global Connect
Neue Messe Stuttgart
26. – 27. Oktober 2010
Halle C, Stand 2D23
Wir freuen uns auf
Ihren Besuch!



© Athewma/Stock Exchange

Export als Wachstumsmotor

Der Export ist und bleibt das Rückgrat der gesamten deutschen Wirtschaft. Gerade das kräftige Plus bei den Ausfuhren hat die Konjunktur im ersten Halbjahr 2010 unerwartet schnell anziehen lassen. Spitzenreiter beim Export: Baden-Württemberg, das im 1. Halbjahr 5 Prozent Wirtschaftswachstum vermeldet und seine Mittelständler gezielt beim Export fördert.



Broschüre

Die Broschüre „Außenwirtschaftsförderung für Unternehmen aus Baden-Württemberg“ ist auf der GlobalConnect erhältlich am Landesstand Baden-Württemberg.

Von Januar bis Juni 2010 stiegen die deutschen Exporte gegenüber der Vorjahresperiode um insgesamt 17,1% auf 458,3 Milliarden Euro. Die Versendungen in die EU-Mitgliedsländer erhöhten sich nominal um 12,0% auf 279,8 Milliarden Euro und verzeichneten damit einen geringeren Anstieg als die deutschen Gesamtausfuhren. Die deutschen Exporte in die sogenannten „Drittländer“ außerhalb der EU stiegen um 26,2% auf 178,5 Milliarden Euro und erhöhten sich damit deutlich stärker als die Gesamtausfuhren. Besonders hohe Zuwächse betrafen unter anderem die Lieferungen nach Brasilien (+ 61,3% auf 5,0 Milliarden Euro), nach China (+ 55,5% auf 25,2 Milliarden Euro) und in die Türkei (+ 38,8% auf 7,3 Milliarden Euro). Die Ausfuhren in die Vereinigten

Staaten nahmen im Vergleich dazu nur um 14,1% auf 30,8 Milliarden Euro zu.

Dabei profitierten im 1. Halbjahr 2010 alle bedeutenden Branchen der deutschen Exportwirtschaft vom Aufschwung der Exporte. Die Ausfuhr von Kraftwagen und Kraftwagenteilen legte mit +40,8% auf 76,9 Milliarden Euro sehr stark zu. Neben den Kraftwagen und Kraftwagenteilen stiegen im ersten Halbjahr 2010 auch die Exporte von chemischen Erzeugnissen (+24,9% auf 44,5 Milliarden Euro), Datenverarbeitungsgeräten, elektrischen und optischen Erzeugnissen (+ 22,8% auf 36,8 Milliarden Euro) und elektrischen Ausrüstungen (+21,2% auf 27,9 Milliarden Euro) erheblich gegenüber dem ersten Halbjahr 2009.

Die deutschen Einfuhren wiesen im ersten

Halbjahr 2010 gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum ein Plus von 15,0% auf und beliefen sich auf 383,6 Milliarden Euro. China avancierte mit einem Anstieg seiner Lieferungen von 35,6% auf 34,6 Milliarden Euro zum inzwischen größten Lieferland Deutschlands vor den Niederlanden.

Beim Export erreicht das Land Baden-Württemberg bereits das Niveau vor der Krise. „Dank der hohen Auslandsnachfrage nach industriellen Erzeugnissen erholt sich die Wirtschaft unerwartet schnell, 2010 werden wir wieder das Ausfuhrniveau vor der Krise erreichen“, analysiert Baden-Württembergs Wirtschaftsminister Ernst Pfister. Die Landesregierung betont, dass „die Ausfuhr von Waren der wichtigste Wachstumsmotor für die wirtschaftliche Leistung Baden-Württembergs ist.“

Dieser Wachstumsbeitrag in Zahlen: Im ersten Halbjahr 2010 wurden Waren im Wert von 72,9 Mrd. Euro aus Baden-Württemberg ausgeführt. Dieser Wert liegt gut ein Fünftel (22,0 Prozent) über der von Januar bis Juni 2009 erzielten Exportziffer.

„Das Exportgeschäft entwickelt sich glänzend“, bilanziert Wirtschaftsminister Pfister. Das Land kehrt zu der guten Entwicklung auf den Auslandsmärkten vor der Krise zurück, die zwischen 2000 und 2008 das nominale Exportvolumen um 76 Prozent auf 149 Milliarden Euro ansteigen ließen. Pfister: „Auch in den nächsten Monaten wird es weitere spürbare Exportzuwächse geben. Darauf weisen die vollen Auftragsbücher der Industrie hin.“ Mit über 60 Prozent bleibt Europa die wichtigste Exportregion für baden-württembergische Erzeugnisse. Die aufstrebenden Schwellenländer Brasilien, Russland, Indien und China (kurz: BRIC) werden jedoch für den Export immer wichtiger. Einer der wichtigsten Abnehmer ist China geworden: Mit einem Anteil von 7,1 Prozent im ersten Halbjahr 2010 ist das Reich der Mitte inzwischen der viertgrößte Auslandskunde Baden-Württembergs, während es 2009 noch auf dem 8. Platz der Handelspartner lag.

Land fördert Mittelstand

Um den Erfolg der Wirtschaft auf den Exportmärkten nachhaltig zu sichern und namentlich kleinen und mittelständischen Unternehmen neue Märkte zu eröffnen, ist das Land auch im Jahr 2011 weltweit aktiv. Dr. Michael Hagenmeyer, Vorsitzender der Geschäftsfüh-



„Der Exporterfolg ist kein Selbstläufer. Es gilt, den Status Quo zu sichern und die eigene Position auszubauen. Mit der Messe- und Kongressveranstaltung GlobalConnect möchten wir vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit geben, sich fit für die Markterschließung in internationalen Zukunftsmärkten zu machen.“

Wirtschaftsminister Ernst Pfister, Baden-Württemberg

rung von Baden-Württemberg International, sieht den Fokus der Auslandsmaßnahmen darin, „in Wachstumsmärkten das gesamte wirtschaftliche und wissenschaftliche Standortpotential zu präsentieren“.

Das Jahresprogramm 2011 zur Erschließung ausländischer Märkte reicht von Messebeteiligungen, Kooperationsbörsen, Firmenpräsentationen, den neu entwickelten Baden-Württemberg-Foren bis hin zu Fachinformationsreisen. Regionale Schwerpunkte sind die BRIC- und ASEAN-Staaten sowie die Märkte im arabischen Raum. Hinzu kommen Gemeinschaftsstände auf den großen internationalen Leitmesen in Deutschland. Ergänzt werden die Fördermaßnahmen des Landes im Ausland durch ein umfassendes inländisches Dienstleistungs- und Serviceangebot von Baden-Württemberg International, den baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern und Handwerk International Baden-Württemberg. Finanzielle Unterstützung bietet die L-Bank. ■

CLUSTER INTERNATIONAL

Das Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg hat erstmalig ein Programm zur Internationalisierung der regionalen Clusterinitiativen und landesweiten Technologie-Netzwerke entwickelt. Unter anderem wird mit Internationalisierungsgutscheinen die Teilnahme an Maßnahmen im Ausland unterstützt. Clustermanagerinnen und -manager können so bspw. vergünstigt an Markterkundungsreisen oder Kooperationsbörsen im Ausland teilnehmen, um eine internationale Positionierungsstrategie zu erarbeiten. ■

Südosteuropa im Blickpunkt

Nach der Krise ergeben sich neue wirtschaftliche Perspektiven für den deutschen Mittelstand in Ost- und Südosteuropa.



© 33@Noo/flickr

Die Landesregierung von Baden-Württemberg und der Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft rücken bei der Global Connect die wirtschaftliche Entwicklung in Südosteuropa in den Vordergrund. Bei der Eröffnung spricht Serbiens Ministerpräsident Boris Tadić über die wirtschaftliche Entwicklung der Region und die damit verbundenen Chancen für Unternehmen aus Deutschland.

Ministerpräsident Stefan Mappus und Cornelia Piper, die Parlamentarische Staatssekretärin im Auswärtigen Amt, sprechen ebenfalls über die Perspektiven, die sich aus der intensiven wirtschaftlichen Kooperation mit den Ländern Südosteuropas ergeben. Mappus: „Es ist wichtig, besonders den klein- und mittelständischen Unternehmen den Weg in die Auslandsmärkte zu eröffnen. In den Nachbarstaaten im Donauraum und auf dem Balkan setzt das Land auf weitere intensive Kooperation in Wirtschaft, aber auch in Wissenschaft und Kultur.“

Der Ost-Ausschuss als Mitveranstalter der Konferenz versteht sich als Kompetenzzentrum der deutschen Wirtschaft für die Zukunftsmärkte Ost- und Südosteuropas sowie Zentralasiens. Der Organisation



„Es zahlt sich jetzt aus, dass die deutsche Wirtschaft den Ländern Osteuropas auch in der tiefsten Krise immer ein verlässlicher Partner war.“

Dr. Klaus Mangold, langjähriger Vorsitzender des Ost-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft



Boris Tadić

Der Präsident der Republik Serbien wird am Eröffnungstag der GlobalConnect eine Keynote Speech zu den wirtschaftlichen Perspektiven in Südosteuropa halten.

gehören 150 Unternehmen sowie große Wirtschaftsverbände an.

Zweistellige Exportzuwachsrate

Beim Export spielen auch die Länder in Ost- und Südosteuropa eine wichtige Rolle. Für das Gesamtjahr 2010 rechnet der Ost-Ausschuss mit zweistelligen Zuwächsen im Export und Import mit fast allen Ländern Ost- und Südosteuropas.

In den ersten sechs Monaten 2010 wurden rund 15 Prozent mehr Waren aus Deutschland nach Ost- und Südosteuropa geliefert als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Überdurchschnittlich stieg dabei der deutsche Export nach Tschechien (+17 Prozent), Ungarn (+16 Prozent) und in die Slowakei (+29 Prozent). Auch die Ukraine (+18 Prozent) und Rumänien (+12 Prozent) legten deutlich zu.

Auf der GlobalConnect werden die Chancen ausgelotet, die sich mittelständischen Unternehmen nach der überstandenen Wirtschaftskrise in Südosteuropa bieten. Die Konferenz thematisiert auch den aktuellen Stand und die Perspektiven der EU-Integration. Minister aus mehreren Staaten der Region berichten über Programme und Maßnahmen, die auf den Ausbau der Infrastruktur und die wirtschaftliche Entwicklung der Region zielen.

Unternehmer, die bereits erfolgreich in Südosteuropa aktiv sind, teilen auf der Konferenz ihre Erfahrungen mit den Besuchern der GlobalConnect. ■



© Abu Dhabi Future Energy Company (Masdar)

Das Tor zur Golfregion

Das hochkarätig besetzte „1st GCC – Germany Investment and Business Forum“ will vor allem mittelständische Unternehmen über neue wirtschaftliche Chancen in den Staaten der Golfregion informieren.

Das „1st GCC – Germany Investment and Business Forum“ ist ein Gemeinschaftsprojekt des Wirtschaftsministeriums Baden-Württembergs, des Arab-German Chamber of Commerce and Industry (Ghorfa) sowie der Föderation der Länder der GCC-Staaten (FGCCC).

Die Region am Golf entwickelt sich für den deutschen Export zu einer immer wichtigeren Zielregion. Innerhalb der letzten Jahre konnten die Golfstaaten dank des Ölbooms hohe Wirtschaftswachstumsraten verzeichnen. Die Volkswirtschaften in den Ländern des Golfkooperationsrates (GCC) sind zwischen 2002 und 2007 durchschnittlich um 8% gewachsen. Trotz der internationalen Wirtschaftskrise und den daraus resultierenden Wachstumseinbrüchen wird an den staatlichen Ausgaben- und Investitionsplänen festgehalten.

Deutsche Ingenieurskunst ist in den Golfstaaten gefragt

Dadurch ergeben sich für deutsche Unternehmen weiterhin beste Absatzchancen. Die dor-

tigen Regierungen investieren vorwiegend in Infrastrukturprojekte, bei denen Nachhaltigkeit eine besonders wichtige Rolle spielt. Auch am Pilotprojekt der Öko-Stadt Masdar City, die im arabischen Emirat Abu-Dhabi entsteht, sind bereits eine Vielzahl deutscher Firmen beteiligt.

Alle Staaten des GCC setzen langfristig auf die Förderung einer „Nicht-Öl-Wirtschaft“, um die bestehende Abhängigkeit von Ölexporten zu mindern und zugleich neue Arbeitsplätze zu schaffen. Umfangreiche Investitionsprogramme in nahezu allen Infrastrukturbereichen sind in vollem Gange.

Absatzchancen für zahlreiche Branchen

Da gerade deutsche Ingenieurskunst im arabischen Raum den besten Ruf genießt, ergeben sich in mehreren Sektoren gute Absatzmöglichkeiten. Dazu gehören in erster Linie der Bausektor, der Hochtechnologiebereich Wasser- und Stromversorgung, sowie der Bereich Umwelt- und Klimatechnik. Des Weiteren be-

steht auch hoher Bedarf in der Medizintechnik und bei medizinischen Dienstleistungen.

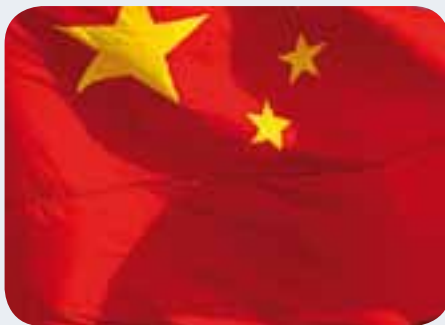
Wie derartige Marktpotentiale bereits erschlossen werden können, zeigt das Auslandsengagement des baden-württembergischen Ingenieurskonsortiums bw-engineers. Auf der jüngsten Delegationsreise des baden-württembergischen Wirtschaftsministers Ernst Pfister unterzeichnete das Konsortium ein weitreichendes Kooperationsabkommen mit einem der führenden Planungsbüros im Königreich Saudi-Arabien. Pfister: „Das Marktpotential der Golfregion ist längst nicht erschlossen.“ Kleinere und mittlere Unternehmen sollen sich mit bereits erfahrenen Unternehmen austauschen, um die eigenen Expansionsschritte besser vorbereiten zu können.“

Im Rahmen des GCC-Forums finden mehrere Branchendiskussionen und Länderpräsentationen statt. Dort diskutieren hochrangige Entscheider über ihre praktischen Erfahrungen in den betreffenden Branchengebieten. ■



Sheikha Lubna Al Qasimi

Die Ministerin für Außenhandel der Vereinigten Arabischen Emirate wird ebenfalls eine Keynote Speech zur Eröffnung der GlobalConnect halten.



BRIC to Business

Der hohe Bedarf in den so genannten BRIC-Schwellenländern aus Brasilien, Russland, Indien und China sorgt derzeit für eine nachhaltige Belebung der deutschen Exportwirtschaft. Diese Tatsache ist auch Thema der Veranstaltungsreihe „Megamärkte BRIC“, die dem Besucher mit zahlreichen Diskussionsforen und Vorträgen einen detaillierten Überblick über die Chancen und Herausforderungen in den betreffenden Märkten bietet.

Die langsam eintretende Erholung der Weltwirtschaft bietet deutschen Unternehmen die Aussicht, ihre starke Wettbewerbsposition auf den Auslandsmärkten wieder voll zur Geltung zu bringen. Dr. Axel Nitschke, DIHK-Außenwirtschaftschef, sieht im wirtschaftlichen

Indien oder Brasilien von größter Bedeutung. Der Markteinstieg bedarf allerdings einer fachkundigen Beratung. „Für den bisherigen Jahresverlauf 2010 erwies sich der Exportsektor als wichtigste Konjunkturstütze. „Auf der GlobalConnect wollen wir die Unternehmen motivieren, das Potential dieser Märkte zu erkennen und für sich zu nutzen. Die IHKs und AHKs stellen dazu das notwendige Marktwissen und die Netzwerke für die Erschließung neuer Märkte bereit.“, so Nitschke.

Gestiegene Bedeutung als Handelspartner

In den vergangenen Jahren haben die BRIC-Staaten bereits einige Plätze in der Rangfolge auf der Liste der wichtigsten Handelspartner Deutschlands zugelegt. Laut dem Statistischen Bundesamt befindet sich die VR China in der Rangfolge der wichtigsten Exportländer bereits in den Top10 auf Platz acht, auf

Landesebene in Baden-Württemberg sogar auf Platz vier. Die Summe aller bundesweiten Ausfuhren ins Reich der Mitte umfasste 2009 mehr als 36 Milliarden Euro. Besonders bei Maschinen, Autos und Elektrotechnik setzen die chinesischen Konsumenten auf Qualität „Made in Germany“.

Für Russland ist Deutschland der wichtigste Warenlieferant. Im Exportranking lag das Land 2009 auf dem 13. Platz. Insgesamt wurden Waren im Wert von rund 20 Milliarden Euro im vergangenen Jahr in die Russische Föderation exportiert. Neben China gewinnt der zweite Bevölkerungsriese Indien ebenfalls für deutsche Exportunternehmen kontinuierlich an Bedeutung. 2009 importierte das Land deutsche Waren im Wert von knapp 8 Milliarden Euro. Mit Platz 21 und einer Exportbilanz von mehr als 7 Milliarden Euro gerät zudem auch Brasilien als größte Volkswirtschaft Südamerikas immer mehr in den Fokus deutscher Unternehmen.

Chancen und Risiken für Unternehmen

Jede größere strategische Unternehmensentscheidung bedarf einer genauen Abwägung von Chancen und Risiken. Dies gilt umso mehr auch für den unternehmerischen Gang ins Ausland, den mittlerweile immer mehr Mittelständler in Erwägung ziehen. Bei der Eröffnungsveranstaltung zur Themenreihe „Megamärkte BRIC“ diskutieren die vier Präsidenten der jeweiligen Auslandshandelskammern (AHK) aus den BRIC-Staaten über Chancen und Risiken, die sich momentan in den betreffenden Ländern aus ihrer eigenen Unternehmenssicht ergeben. Neben dem Eröffnungsstatement und der Diskussion finden zahlreiche Workshops zu den einzelnen Ländern statt, die gemeinsam vom DIHK, den baden-württembergischen IHKs, Baden-Württemberg International sowie dem Ostasiatischen und dem Lateinamerika Verein veranstaltet werden. ■

Der Markteinstieg bietet viele Chancen, bedarf aber auch einer fachkundigen Beratung.

Aufstieg der BRIC-Staaten auch für den Mittelstand durchaus gute Erfolgsmöglichkeiten: „Das Exportwachstum in Deutschland ist sehr stark vom Wachstum in den Schwellenländern getrieben. Auch für mittelständische Unternehmen ist die Marktpresenz in China,

Internationale Vermarktung von Clustern

Die Globalisierung des Wettbewerbs hat strukturelle Folgen. Um gegenüber der Konkurrenz bestehen zu können, rücken Unternehmen zusammen, der Schulterschluss zwischen Wirtschaft und Wissenschaft wird enger. Die Organisation in Clustern und Netzwerken hat auch in Deutschland Hochkonjunktur. Allein in dem neu erschienenen Cluster-Atlas Baden-Württemberg sind rund 140 Initiativen aus den unterschiedlichsten Themenbereichen verzeichnet.

Das Förderprogramm der Bundesregierung will keine neuen Cluster entwickeln, sondern die leistungsfähigsten Cluster in Deutschland stärken, damit sie im internationalen Vergleich eine Spitzenposition erreichen können. Damit will Deutschland seine Position als eine der führenden Technologienationen in der Welt weiter ausbauen. Die Landesregierung von Baden-Württemberg fördert seit Jahren die Gründung von Netz-

Leitthemenverantwortlicher für die Internationalisierung des Clusters MicroTEC Südwest. bw-i ist ferner vom Wirtschaftsministerium beauftragt, das Förderprogramm des Landes „Internationalisierung von Clustern und Netzwerken“ umzusetzen. Erfahrungen aus der Individualvermarktung helfen auch bei der Internationalisierung und Vermarktung von Clustern. Allerdings gibt es zahlreiche clustertypische Fragen, für die erst neue Strategien und Lösungsansätze gefunden werden müssen: Wie kann man eine Internationalisierungsstrategie für einen Cluster



Baden-Württemberg International kooperiert bereits eng mit Spitzenclustern im Land.

werken und Clustern - mit gutem Erfolg. Sie hat außerdem vor kurzem ein zweijähriges Förderprogramm aufgelegt, das mit Hilfe von Internationalisierungsgutscheinen, Delegationsbesuchen,

Branchenstudien u. a. die internationale Ausrichtung von Clustern in Baden-Württemberg stärken soll.

Baden-Württemberg International begleitet seit 25 Jahren die heimische Wirtschaft bei der Erschließung ausländischer Märkte. 2004 wurde dieses Mandat um den Hochschul- und Forschungsbereich erweitert. bw-i verfügt damit über eine langjährige Erfahrung auf dem Gebiet der Internationalisierung und internationalen Vermarktung und steht auch den Clustern, in diesen Unternehmen und Wissenschaft gleichermaßen, als kompetenter Internationalisierungspartner zur Seite. bw-i kooperiert bereits eng mit den Spitzenclustern im Land, zum Beispiel als

entwickeln? Welche Zielmärkte werden von einem Cluster in den Fokus genommen? Wie verbessert man die Sichtbarkeit eines Clusters im Ausland? Wie wird der Erfolg von Internationalisierungsaktivitäten im Cluster gemessen? Generelle Herausforderungen sind die Meinungsbildungs-, Abstimmungs- und Bewertungsprozesse sowie das Spannungsfeld zwischen Cluster- und Individualaktivitäten und in diesem Kontext wird sich immer die Frage stellen, inwieweit die gemachten Erfahrungen verallgemeinerbar sind und auf andere Cluster übertragen werden können. ■

Kontakt

BADEN-WÜRTTEMBERG INTERNATIONAL
Gesellschaft für internationale
wirtschaftliche und wissenschaftliche
Zusammenarbeit mbH
Telefon: +49(0)711.22787 0
Telefax: +49(0)711.22787 22
www.bw-i.de

© Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF), 2010

Auch die Politik hat sich des Themas Cluster-Förderung angenommen. Diese genießt auf der Bundesebene und in Baden-Württemberg einen hohen Stellenwert. EU-Programme zur Förderung von Exzellenzclustern sind in Vorbereitung. Allein das BMBF stellt derzeit für den aktuellen Spitzencluster-Wettbewerb einen Betrag von bis zu 400 Mio. € bereit. Inzwischen wurden deutschlandweit 10 Cluster identifiziert, die jeweils eine Förderung von etwa 40 Mio. € erhalten, komplementäre Landesmittel nicht eingerechnet. 2011 wird nochmals eine Runde des Wettbewerbs durchgeführt.

Fachwissen und Netzwerke für KMU

Auch kleinere und mittlere Unternehmen haben Marktchancen im Ausland. Auf der *GlobalConnect* stehen die *Handwerkskammern*, die *Industrie- und Handelskammern* sowie das *Netzwerk der Auslandshandelskammern* den exportinteressierten Unternehmen mit gezielten Informations- und Beratungsangeboten zur Seite.

„Die GlobalConnect bietet eine hervorragende Gelegenheit, sich über die Expertise und die Netzwerke zu informieren, mit denen die IHK- und die AHK-Organisation zum nachhaltigen Erfolg der Unternehmen im Ausland beitragen kann.“

Dr. Axel Nitschke,
stv. Hauptgeschäftsführer, DIHK



Vor dem Hintergrund der Globalisierung engagieren sich auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) immer stärker international. Anders als Großunternehmen verfügen sie häufig nicht über große Ressourcen für den Erwerb von umfänglichen Marktinformationen und den Aufbau von Kontakten. Sie benötigen wie die Großunternehmen jedoch ausreichende Marktkenntnisse und die Netzwerke, um gegebene Chancen für ihre international zum Teil sehr wettbewerbsfähigen Produkte tatsächlich wahrnehmen zu können. Deutschlands Wirtschaftsorganisationen nutzen die GlobalConnect, um Unternehmen bei den ersten Schritten auf Auslandsmärkte zu unterstützen. Ein breitgefächertes und speziell auf die KMU zugeschnittenes Informations- und Serviceangebot der Industrie- und Handelskammern, der Handwerkskammer sowie der über 50

Auslandshandelskammern machen die GlobalConnect zu einem Muss für exportinteressierte Unternehmer.

Matching mit internationalen Experten und potentiellen Partnern

Bei den Internationalen Beratungstagen ITB auf der GlobalConnect vermitteln die Experten der Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) in gut vorbereiteten Einzelgesprächen ihr Know-how zu rund 70 Zielländern des deutschen Exports. Auf der Messe mit der AHK Shanghai über Qualitätskontrolle in China, mit der Juristin von der AHK New York über Firmengründung in den USA oder mit den AHK-Experten aus Moskau über die Suche nach Vertriebspartnern zu sprechen – Stuttgart bietet kurze Wege zu Ansprechpartnern aus der ganzen Welt.

Die international ausgerichtete Kooperationsbörse b2fair trägt dazu bei, dass auf der GlobalConnect die richtigen Gesprächspartner zusammenfinden: Besucher, Aussteller, Dienstleister und Multiplikatoren. Die Kooperationsbörse bietet so die Möglichkeit, bereits im Vorfeld der GlobalConnect konkrete Gesprächskontakte zu vereinbaren. Mit Hilfe des webbasierten Katalogs können sich Teilnehmer selbst vorstellen und nach interessanten Profilen von potentiellen Partnern recherchieren. Anhand der Gesprächswünsche wird ein individueller Terminkalender mit potentiellen Kooperationspartnern erstellt. Die Treffen finden dann auf der Messe statt. Auch bei Weltleitmessens wie der Hannover Messe oder der AMB ist b2fair für die Unternehmen aktiv.

Erfolgreich ins Auslandsgeschäft – Von den Guten lernen

Marktexperten und erfahrene Außenhandelspraktiker vermitteln auf der GlobalConnect in den Länderkonferenzen, aber auch in zahlreichen Fachvorträgen aktuelles Praxis-



© Messe Stuttgart

wissen. Die Kette der ergänzenden Vorträge und Workshops reicht von der Teilnahme an internationalen Ausschreibungen, dem Einstieg in neue Märkte, der Partnersuche bis hin zur rationellen Abwicklung von Aufträgen. Im Fachforum „Erfolgreich ins Auslandsgeschäft“ berichten Unternehmer, wie Hürden auf dem Weg zu neuen Absatzmärkten überwunden werden können. Experten geben Tipps, wie die Internationalisierung geplant und Beratungs- und Förderangebot genutzt werden können. Das Zollforum Baden-Württemberg auf der GlobalConnect bringt Vertreter aus Unternehmen, der Zollverwaltung, beratenden Stellen sowie der Industrie- und Handelskammern zusammen. Es informiert über die Zollpraxis und befasst sich auch mit den besonderen Schwierigkeiten der Zollabwicklung mit Russland.

Förderung und Finanzierung im Überblick

Ein weiteres Fachforum gibt einen umfassenden Überblick über die zahlreichen Finanzierungs- und Sicherungsmittel im Exportbereich. Der Umgang Zahlungsrisiken, Kreditkonditionen für die Kunden, die

Nutzung von Finanzierungsinstrumenten der Banken sind Themen, die nach der Wirtschaftskrise für die Exportunternehmen von großer Aktualität sind.

Wie Consultants und Lieferanten die Chancen bei der Akquise von Aufträgen im Rahmen von internationalen Ausschreibungen verbessern können, ist Thema eines weiteren Fachforums. Viele wirtschaftliche und soziale Entwicklungsprojekte und -programme sowohl innerhalb der EU, in den EU-Kandidatenländern sowie in Entwicklungs- und Schwellenländern werden mit finanzieller Unterstützung nationaler und multilateraler Entwicklungs- und Finanzinstitutionen wie der Europäischen Union, der Weltbank und der Vereinten Nationen durchgeführt.

Licht in den Förderdschungel bringt ein weiteres auf KMU zugeschnittenes Fachforum: Zur intensiven Vorbereitung gehört die Informationsbeschaffung über den Markt genauso wie die Frage des richtigen Weges zur Erschließung. Ob staatlich unterstützt oder privatwirtschaftlich von Verbänden und Vereinen organisiert – für Auslandsaktivitäten stehen zahlreiche Fördermittel bereit. Dies gilt auch für den Export von Dienstleistungen, denen

ein weiteres Fachforum gewidmet ist. Planer, Architekten, beratende Ingenieurleistungen stehen beim Wissensexport vor besonderen Herausforderungen. Die Entwicklung der Dienstleistungsmärkte, Vertragsgestaltung, finanzielle Abwicklung – auch zu diesen Fragen stehen Experten auf der GlobalConnect interessierten Besuchern mit Rat und Tat zur Verfügung. ■



Buch

Die IHK-Exportakademie ermuntert mit einem Praxishandbuch zum Gang ins Ausland. **Globalisierung zwischen Krise und Boom** Potentiale und Strategien beim „Going international“
www.localglobal.de/shop

Auszeichnung für Exportkonzept

Herausragende Konzepte für das Auslandsgeschäft exportorientierter Unternehmen werden auch bei der diesjährigen GlobalConnect mit einem Preis ausgezeichnet. Die Verleihung des GlobalConnect-Awards wird wie bereits vor zwei Jahren bei einem festlichen Empfang der Landesregierung im Neuen Schloss in Stuttgart am 26. Oktober stattfinden.



© Messe Stuttgart

Sei es die fremde Sprache, landesspezifische Zoll- und Zertifizierungsvorschriften oder auch einfach nur der finanzielle Aufwand: Der unternehmerische Gang ins Ausland steckt voller Herausforderungen. Dennoch entschließen sich immer häufiger auch kleinere und mittelständische Unternehmen für die Erschließung neuer Märkte. Ein gut vorbereitetes Auslandsengagement erfordert Zeit, Geld und den gewissen unternehmerischen Mut, der sich langfristig zumeist auszahlt. Diesem unternehmerischen Mut, den Schritt in Aus-

land zu wagen, soll mit dem GlobalConnect Award Rechnung getragen werden. Bereits zum zweiten Mal werden auf der GlobalConnect herausragende unternehmerische Aktivitäten im Ausland honoriert.

Award für drei Kategorien

Der GlobalConnect Award wird gemeinsam von den Industrie- und Handelskammern, Handwerk International und der Messe Stuttgart bundesweit ausgeschrieben und in insgesamt drei Kategorien vergeben. Die Kategorie

„Newcomer“ bezieht sich auf Unternehmen, die am Beginn ihrer Auslandsaktivitäten stehen und die ihr internationales Geschäft mit neuen Ideen erweitern wollen. Diese Award-Kategorie ist zusätzlich mit einem Preisgeld von 2500 Euro dotiert.

In einer weiteren Kategorie werden die so genannten „Hidden Champions“ ausgezeichnet. Hierzu zählen Unternehmen, die sich mit innovativen Produkten oder Dienstleistungen bereits erfolgreich im Ausland positioniert haben und in ihrer Branche eine Technologieführerschaft erreichen konnten.

Schließlich ehrt die Kategorie „Global Player“ diejenigen Unternehmen, denen es mit einer globalen Aufstellung und der Vernetzung von Produktionsprozessen gelungen ist, sich im internationalen Wettbewerb erfolgreich zu etablieren.

In die Bewertung fließen auch Faktoren wie soziale Verantwortung und Nachhaltigkeit. Die Bewerbung war bundesweit ausgeschrieben und richtete sich beiderseits an Unternehmen und Organisationen. In einem zweistufigen Auswahlverfahren wurden die endgültigen Preisträger gekürt, denen der Award im Rahmen des Empfangs der Baden-Württembergischen Landesregierung im Neuen Schloss in Stuttgart überreicht wird. ■

NEWCOMER: DIE NOMINIERTEN

AFRICOM TECHNOLOGY TRANSFER

(ATT) geht neue Wege um den Einsatz von Technologien mit erneuerbaren Energien zur Wasser- und Energieversorgung in den Ländern der südlichen Hemisphäre voran zu bringen. Gerade Entwicklungsländer brauchen moderne, netzunabhängige und wirtschaftliche Lösungen, wie sie in Europa und den USA entwickelt wurden. ATT verfolgt dazu ein echtes Transfer-Konzept, das das Ziel hat, das technische Basis-Know-how solcher, unter dem Namen AguaSolara entwickelten Infrastruktur-Anlagen schnell und kostengünstig weiter zu geben. Kern des ATT Transfer-Konzepts ist das Angebot von detailliert ausge-

AFRICOM TECHNOLOGY TRANSFER

arbeiteten Bauplänen, Anleitungen und Schulungen für Systeme zur Wassergewinnung- und Reinigung sowie zur Energieerzeugung - allein mit erneuerbaren Energien, wie Biomasse, thermischer und PV-Solartechnik. Die Handbücher dazu sind so konzipiert, dass kleine lokale Handwerksbetriebe auch solche komplexen AguaSolara Anlagen als Ganzes oder einzelne Module davon bauen können. Bei der Ausarbeitung wurde dabei besonders Wert darauf gelegt, dass ein hoher Anteil von Materialien lokal beschafft werden kann. ■

NEWCOMER: DIE NOMINIERTEN

NESTLE FENSTER

Tradition ist gut. Erfolg ist besser. Nestle-Fenster hat beides. Rückblick: 1597 wurde Ulrich Nestle geboren, der sich 1622 selbständig machte. Heute ist mit Jürgen Nestle die 11. Generation unter gleichem Firmennamen und in der gleichen Branche tätig. Spielte früher das klassische Handwerk, die Bleiverglasung, die Kirchenfenster etc. eine große Rolle, so sind heute gute Produktideen, perfekte Qualität und erstklassige Betriebstechnik entscheidend. Mit dem energiesparenden „K1-P“ (Holz-Aluminium-Fenster mit integrierter, elektrischer Jalousie und Passivhauszertifikat) hat Nestle ein Produkt der Oberklasse entwickelt, das weltweit Seinesgleichen sucht. Zudem überzeugt Nestle durch die zahlreichen Alternativen in Holz, Kunststoff und Holz-Aluminium. Preislich interessant abgestuft, optisch wie qualitativ herausragend, individuell anpassbar. Was Auslandskunden besonders zu schätzen wissen, sind neben den hohen Qualitätsstandards auch die sorgfältige Arbeitsvorbereitung sowie die erstaunliche technische und organisatorische Flexibilität. Mit diesen Qualitäten hofft man bei Nestle Fenster, der Marke „Made in Germany“ auch in Zukunft alle Ehre zu machen. ■



ARGAND'OR GMBH

Aus den Früchten des Arganbaums, im Südwesten Marokkos, wird seit Jahrhunderten Arganöl - „Das Gold Marokkos“ - von den Berbern hergestellt. Die Arganeraie wurde von der UNESCO im Jahr 1998 zum Biosphärenreservat erklärt. Die Argand'Or GmbH wurde vom Dipl. Kaufmann Rudolf Bresink und Dipl. Ingenieur Mohamed El Karz 2005 gegründet, um handgepresstes Arganöl, eines der kostbarsten Lebensmittel und wertvollsten Naturpflegemittel in seiner Ursprünglichkeit zu bewahren. Das nachhaltige Unternehmenskonzept basiert auf zwei Prinzipien: Den Erhalt der weltweit einzigartigen Herstellung mittels Handpressung, als einen sozialen und ökologischen Wert für die Region und dem fairen Handel mit den Frauenkooperativen der UCFA (Union des Coopératives des Femmes de l'Arganeraie). Diese Partnerschaft, in die auch die Deutsche GTZ eingebunden ist, sichert den Familien ein ausreichendes Einkommen und erhält die sozialen Strukturen der Berberstämme. Heute arbeiten in diesem Verbund 23 Kooperativen mit rund 1300 Frauen, die ca. 6000 Personen ernähren. ■



HIDDEN CHAMPIONS: DIE NOMINIERTEN

CLOSTERMANN DESIGN GMBH & CO. KG

Bei Clostermann design entstehen die Träume, der Spaß und der Nervenkitzel, aus denen Freizeitparkbesuche gemacht sind. Für Erlebnisparks, Museen oder Freizeitbäder entwirft und baut das Ettlinger Unternehmen bewegliche Figuren, actionreiche Themenfahrten und einzigartige Phantasielandschaften. Seit seiner Gründung 1999 hat sich Clostermann design als Spezialist für hochwertige Attraktionen und vielseitiges Entertainment dieser Art weltweit etabliert. Mit zahlreichen Projekten u.a. für den Europa-Park Rust, das Everland Seoul in Korea und den Playmobil Fun Park in Florida generiert Clostermann design inzwischen 90% des Umsatzes im Ausland. Bis solch eine Attraktion die Besucher in Freizeitparks begeistern kann, waren die 25 Mitarbeiter von Clostermann design mit allerhand Erfindergeist am Werk – vom ersten Entwurf bis zu den modellierten Figuren und Effekten entstehen alle Elemente komplett bei Clostermann design. ■



INFORMATION MANAGEMENT & CONSULTING GMBH

Die Informations Management & Consulting GmbH, kurz IM&C ist eine leistungsstarke und innovative Beratungsgesellschaft auf dem Gebiet der Informationstechnologie. Mit den Beratungssegmenten Supply Chain Management, Service Parts Management, Supply Chain Controlling, globale integrierte Planung, Artikel- und Konzernergebnisrechnung, Konzerncontrolling sowie Business Intelligence ist IM&C für die ganzheitliche Betrachtung, Analyse und Optimierung der Supply Chain Performance (vor und nach Steuern) hervorragend aufgestellt. Bei der Gestaltung und Umsetzung der End-to-End Geschäftsprozesse sind moderne ERP Systeme und nicht selten komplexe SAP Systemarchitekturen Bestandteile kundenspezifischer Gesamtlösungen. Zu den Kunden gehören erste Adressen internationaler Konzerne der produzierenden Industrie, oft mit einem weltweit vernetzten Produktionsverbund. ■



MCD ELEKTRONIK GMBH

Die MCD Elektronik GmbH wurde im Jahre 1983 geboren, um eine Vision zu verwirklichen. Eine Idee, von der damals niemand glaubte, dass sie funktionieren könnte – eine Eichleitung zum Einstellen von Ausgangspegeln bei HF-Sendern. Heute gehört die Firmengruppe zu den Technologieführern, wenn es um komplexe, mechatronische und vollautomatisierte Prüf- und Testsysteme geht und beschäftigt 65 Mitarbeiter, 34 davon am Stammsitz in Birkenfeld bei Pforzheim. Die Kunden, die aus über 30 Ländern dieser



Erde kommen, sind in den Bereichen der Automobil-, Luftfahrt-, Medizin-, Energie- und Haushaltstechnik tätig und prüfen mit den Testsystemen beispielsweise Fahrzeugkomponenten, wie elektronische Steuergeräte, Radios und Navigationssysteme. Nicht nur die hohe Qualität der Systeme steht bei MCD Elektronik an erster Stelle, sondern auch individuelle Kundenbetreuung und schnelle Verfügbarkeit, die durch weitere Niederlassungen in den USA und Ungarn gewährleistet ist. Um Maßstäbe setzen zu können, werden alle Kernkomponenten eines Produkts von Grund auf selbst entwickelt. ■

GLOBAL PLAYER: DIE NOMINIERTEN

**CARL MAHR HOLDING
GMBH & CO. KG**

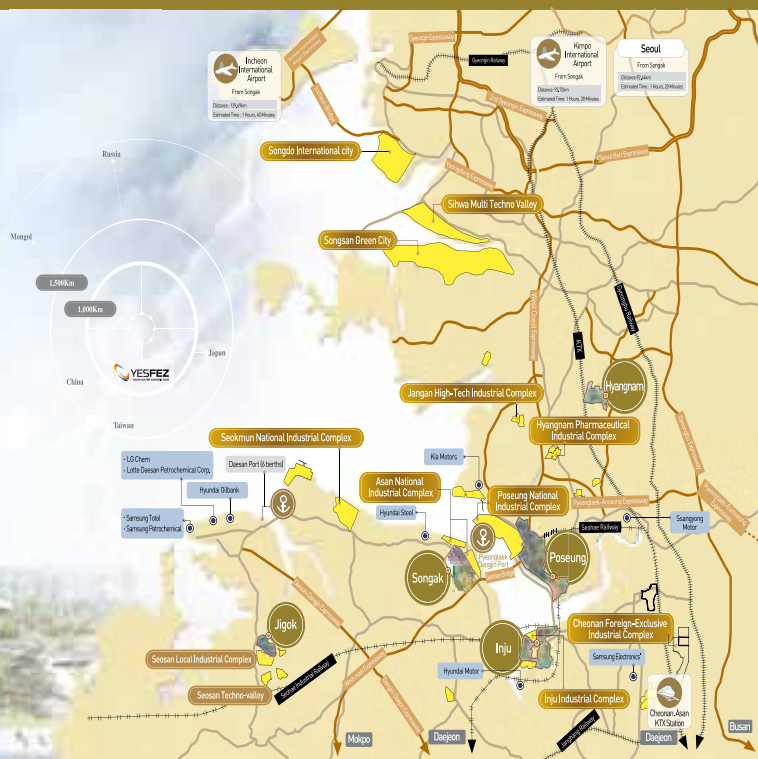
Seit der Gründung vor fast 150 Jahren (1861) ist Mahr als mittelständisches Familienunternehmen zu einer festen Größe speziell in der Fertigungsmesstechnik geworden. Weltweit repräsentieren 20 Unternehmen mit ca. 1400 Mitarbeitern die Mahr-Gruppe. Alle Geschäftseinheiten im Mahr-Firmenverbund agieren unter dem gemeinsamen Dach der Carl Mahr Holding GmbH in Göttingen. Neben den strategischen Standorten in Göttingen, Esslingen und Jena, produziert Mahr in Europa an Standorten in der Tschechischen Republik und in Frankreich. Eine zusätzlich wichtige Position im Mahr-Unternehmensverbund ist Mahr Federal mit dem Standort Providence in den USA. Dort befindet sich das zweitgrößte Vertriebs- und Produktionszentrum der Mahr-Gruppe. Des Weiteren unterhält Mahr seit bereits 12 Jahren eine Produktionsstätte in China. Dieser Standort sichert Mahr eine gute Kostenposition gegen die immer stärker werdenden internationalen Wettbewerber. Die Aktivitäten von 15 Mahr-Vertriebsgesellschaften auf allen Kontinenten machen die internationale Ausrichtung entsprechend der Mahr-Strategie deutlich. ■

Mahr**CHRIWA WASSER-AUFBEREITUNGSTECHNIK GMBH**

Seit der Gründung im Jahr 1973 ist die Chriwa Wasseraufbereitungstechnik zu einem international agierenden Marktführer und Anbieter von Anlagen zur Wasseraufbereitung gewachsen. Chriwa ist einer der namhaftesten Lieferanten für Anlagen in der Getränke- und Lebensmittelindustrie und verfügt mit über 37 Jahren Erfahrung über Referenzen in den unterschiedlichsten Wasseraufbereitungstechniken. Das Produktangebot umfasst Komplettlösungen für ein breites Spektrum an Anwendungen, die jeweils auf die Anforderungen der Kunden zugeschnitten sind. Nationale wie internationale Produktwasser-Standards der Getränke- und Lebensmittelhersteller werden durch die Chriwa-Anlagentechnik zuverlässig und dauerhaft erfüllt. Den technisch anspruchsvollen Märkten und den ständig steigenden Anforderungen begegnet die Chriwa-Gruppe mit konsequenter Weiterentwicklung von Technologien und Optimierung bestehender Anlagenkonzeptionen sowie kontinuierlicher Ausbildung in vielen Fachbereichen und gezielter Nachwuchs- und Fachkräfteförderung. ■

Yellow Sea Free Economic Zone

B u s i n e s s i s m C i t y



District Plan

Experience YESFEZ - where high-tech industries and world-class living conditions come together

- 01. **Songak**, the Center of International Business and High-tech Industries

With a high-tech industry cluster that is home to auto parts, electronics and information industries and R&D, Songak will be developed into a self-sufficient city embracing global business, residential areas and ecological parks altogether.

Development Concept

Housing: 26,174 units	Population: 70,670	Period: 2008-2025
-----------------------	--------------------	-------------------

Major Facilities: International business center, Logistics center, Schools and Hospitals
- 02. **Inju**, Mecca of High-Tech Electronics and Information Industries

A cluster comprised of advanced knowledge industries, such as displays and semiconductors, will be formed and an international business complex will be added including tourist attractions, a convention center and exhibition halls.

Development Concept

Housing: 15,746 units	Population: 42,520	Period: 2008-2025
-----------------------	--------------------	-------------------

Major Facilities: Convention center, Exhibition halls, Golf courses, Schools and Hospitals
- 03. **Jigok**, Center of Next-Generation Auto Parts Industries

Jigok will grow into a high-tech auto parts cluster in connection with nearby related complexes and Seosan Techno-valley.

Development Concept

Housing: In connection with Seosan Techno-valley	Population: 16,902	Period: 2014-2025
--	--------------------	-------------------

Major Facilities: Auto parts industries, Parks, Green areas
- 04. **Poseung**, Center of High-tech Industries and Value-added Logistics

Poseung will boost International business and Value-added Logistics focusing on automobiles, electronics & information industries and R&D. It will also be developed as a city of tourism and leisure with hotels and casinos.

Development Concept

Housing: 35,889 units	Population: 16,902	Period: 2008-2020
-----------------------	--------------------	-------------------

Major Facilities: Commercial center, Tourism complex, Hotels, Casinos, Schools and Hospitals
- 05. **Hyangnam**, Mecca of BT Industries

Hyangnam will be developed into a state-of-the-art BT industry cluster in the areas of BIO pharmacy, medical devices and bio-electronics in connection with Hyangnam Pharmaceutical Industrial Complex and Balan Industrial Complex.

Development Concept

Housing: 8,095 units	Population: 21,856	Period: 2008-2025
----------------------	--------------------	-------------------

Major Facilities: Electronics & Information and BIO complexes, Schools, Parks, and Green areas



Wir sind da, wo Sie sich engagieren: die German Business Center von Ernst & Young

Egal, wo auf der Welt Sie unternehmerisch aktiv werden und neue Märkte erschließen wollen: In unseren German Business Centern finden Sie auch fernab der Heimat erfahrene Prüfer und Berater, die Ihre Sprache sprechen und sich mit den wirtschaftlichen, kulturellen und politischen Besonderheiten Ihres Ziellandes auskennen. Und die Ihnen dabei helfen, Ihre Visionen erfolgreich in die Tat umzusetzen. Wir sind für Sie da: in mehr als vierzig Ländern der Welt. Überall da, wo Sie sich engagieren.

Amerika

USA:

gbc.boston@ey.com
gbc-charlotte_atlanta@ey.com
gbc-chicago@ey.com
gbc.detroit@ey.com
gbc-newyork@ey.com

Brasilien:

gbc-brazil@br.ey.com

Mexiko:

gbc.mexico@mx.ey.com

Asien-Pazifik

Australien:

gbc-melbourne@au.ey.com
gbc-sydney@au.ey.com

China:

gbc-beijing@cn.ey.com
gbc-shanghai@cn.ey.com

Singapur:

gbc.singapore@sg.ey.com

Südkorea:

gbc.korea@kr.ey.com

Thailand:

gbc-bangkok@th.ey.com

Japan

gbc-tokyo@shinnihon.or.jp

EMEIA

(Europa, Mittlerer Osten, Indien & Afrika)

Indien:

gbc.india@in.ey.com

Italien:

gbc.italy@it.ey.com

Spanien:

gbc_madrid@es.ey.com

Polen:

gbc-poland@pl.ey.com

Deutschland:

German Business Network

Ferry Wittchen,
Global GBN Coordinating Partner
ferry.wittchen@de.ey.com

www.de.ey.com



ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Der Name Ernst & Young bezieht sich auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited, einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht.

Globales Netz für globales Business

Um den global agierenden Unternehmen umfassende Lösungen für die Handels- und Exportfinanzierung anbieten zu können, ist die UniCredit Bankengruppe weltweit aufgestellt. Martin Marsmann, Head of International Business der UniCredit Bank AG, bewertet die Entwicklung in wichtigen Zielmärkten des deutschen Außenhandels. *Interview: Hans Gäng*

■ **Herr Marsmann, die HypoVereinsbank/UniCredit wird vielfach als Bank in und für Europa und Osteuropa wahrgenommen. Ihr Bereich begleitet die Exporteure aber doch nicht nur dorthin, wo die UniCredit selbst als Bank präsent ist?**

Im internationalen Geschäft begleiten wir Geschäftsvorhaben von Firmenkunden der UniCredit, d.h. vom kleineren bis hin zum multinationalen Unternehmen in alle Länder der Welt. Mit unseren Trade- und Exportfinanzierungslösungen unterstützen wir mit großem Erfolg Importeure und Exporteure, die zwar in den Märkten der UniCredit Bankengruppe zu Hause sind, aber mit Partnern in allen Ländern in engen Handelsbeziehungen stehen.



„Unsere Kunden können von überall auf unser gebündeltes Know-how des kommerziellen internationalen Handelsgeschäfts zurückgreifen“.

Martin Marsmann, Head of International Business der UniCredit Bank AG

■ **Inwiefern bietet die örtliche UniCredit-Filiale den exportierenden Unternehmen dann entscheidende Vorteile, wenn sie sich in einem Markt mit einem eigenen Unternehmen niederlassen?**

Das Know-how des kommerziellen internationalen Handelsgeschäfts ist in unserer Gruppe global in der Einheit Global Transaction Banking, kurz GTB, gebündelt. Dies bedeutet, dass unsere Kunden überall darauf zurückgreifen können. Dazu kommt, wenn Sie sich in einem Land der Gruppe niederlassen, dass Sie bei uns alle Dienstleistungen vorfinden, die Sie benötigen und gewohnt sind, verbunden mit der Nutzung unseres starken lokalen Netzwerkes. Dies ist u.a. auf die sehr lange Präsenz unserer Gruppe in der jeweiligen

Gesellschaft zurückzuführen. Wir helfen mit Kontaktvermittlung, Infrastruktur, allen Service- und Dienstleistungen sowie der Finanzierung, bis hin zur Unterstützung bei Importen und Exporten mit Drittländern.

■ **Um die Liefergeschäfte ihrer Kunden begleiten zu können, benötigen Sie die Fähigkeit mit Korrespondenzbanken weltweit zusammenzuarbeiten. Wie kapillar muss dann ein Netz in den großen Märkten sein, und welche Ressourcen stehen dafür zur Verfügung?**

Als große europäische Bankengruppe, die in 22 Staaten mit ca. 9.500 Filialen vertreten ist, verfügen wir für unsere internationalen Kunden weltweit über sehr umfangreiche Verbindungen mit Korrespondenzbanken.

Unsere Bankpartner schätzen in der Zusammenarbeit die von Ihnen zuvor angesprochene einzigartige Positionierung der UniCredit im Zentrum Europas. Umgekehrt verfügen wir durch Nutzung regionaler Schwerpunkte der Korrespondenten insgesamt über sehr grosse Ressourcen, Liefergeschäfte professionell und sicher durchzuführen.

■ **Sehen auch Sie China und Indien als die großen Lokomotiven, die das Exportgeschäft Ihrer Kunden derzeit beflügeln und die Wachstumsdellen in anderen Märkten ausgleichen können?**

In Bezug auf die genannten Länder ist dies klar zu bestätigen. Dabei liegt China aufgrund des Volumens klar an der Spitze, was wir auch selbst über unsere Niederlassungen in China beobachten und begleiten können. Daneben sehen wir eine Belebung in den ASEAN Staaten, allen voran Indonesien, in Russland, den unmittelbaren Nachbarländern, der Türkei, sowie zunehmend in Lateinamerika, darunter primär Brasilien, und einigen Ländern des Nahen und Mittleren Osten.

■ **Industrieunternehmen haben für ihre Abnehmer aus Osteuropa und Russland letztes Jahr zum Teil nur sehr schwierig Finanzierungslösungen entwickeln können. Wie entwickelt sich hier der Markt?**

Die Herausforderungen, soweit wir dies beurteilen können, waren hier mehr lokal gegeben. Gerade in Russland herrschte Unsicherheit bezüglich der Entwicklung von kleineren privaten Banken, die nicht mehr in der Lage waren zu unterstützen. Größere Vorhaben, auch Infrastrukturprojekte werden primär durch die großen Banken wie z.B. Vnesheconombank und Sberbank begleitet. Dort ist heute eine Finanzierung kein Problem. Andere Vorhaben im Metallurgie- bzw. Energiebereich werden von den russischen



© Istockphoto

Unternehmen selbst mit einem Mix aus lokalen und internationalen Mitteln finanziert. Auch Euler Hermes gedeckte Bestellfinanzierungen spielen hier eine Rolle. Unsere Gruppe, die mit großen lokalen Banken in den Ländern Osteuropas und Russland gut vertreten ist, hat auch in der Krise machbare Projekte und Investitionen unserer lokalen Kunden mit Finanzierungen begleitet. Das machen wir weiterhin.

■ ***Die Türkei - auch ein Markt, den Sie auf der GlobalConnect diskutieren - legt derzeit ein rasantes Wachstum vor. Als wie stabil bewerten Sie den Boom am Bosphorus?***

Die Geschäfte deutscher Unternehmen mit der Türkei wachsen insgesamt seit vielen Jahren nachhaltig, nicht nur wegen der viel zitierten geografischen Lage. Wir hören von Kunden, dass inzwischen eine sehr breite Nachfrage in vielen Industriebereichen gegeben ist. Gegenwärtig verhandelte und abgeschlossene Projekte haben lange Laufzeiten. Auch unsere deutschen Importeure beziehen nach und nach immer mehr Waren aus der Türkei. Insofern würde ich von einer weiteren Konstanz des Wachstums ausgehen. Mit der Yapi Kredi Bank, einer

Tochter des UniCredit-Konzerns mit ca. 900 Filialen, verfügen wir in diesem wichtigen Markt über einen verlässlichen Partner, mit dem wir seit vielen Jahren sehr erfolgreich zusammenarbeiten.

Welche Rolle spielen neue regionale Märkte wie zum Beispiel das öl- und gasreiche Nordafrika mit seinen Infrastrukturinvestitionen für den Export? Welche Besonderheiten in der Finanzierung sind hier zu beachten.

Generell bietet der afrikanische Kontinent Exportmöglichkeiten für die deutsche Industrie. Jüngstes Beispiel ist Südafrika, welches aufgrund der Fußball-Weltmeisterschaft zusätzlich Bedarf an Infrastruktur hatte. Auch Gabun und Ghana bieten Chancen. Bei den Ländern Nordafrikas geht es meistens um Infrastrukturprojekte: Straßen, Energieerzeugung, Häfen, Schienenverbindungen, allgemeine Versorgung und Entsorgung. In Ländern wie Nigeria und Angola wurde bereits viel investiert und auch aus Deutschland wurde geliefert und finanziert. Gerade bei Angola kann man feststellen, dass derzeit aufgrund der notwendigen Haushaltskonsolidierung Projekte in Größenordnungen bis 20 Mio. EUR eine Chance

auf Realisierung haben. Großvorhaben benötigen derzeit sehr viel Zeit und Geduld. Die Finanzierungsfrage wird unterschiedlich beantwortet: Energie- und große Infrastrukturprojekte werden in der Regel mit Hilfe von multinationalen Institutionen, internationalen Bankenkonsortien und Investoren, z.B. China als Großinvestor, finanziert. Mittlere bis kleinere Projekte werden mit lokalen Banken vorgenommen, welche zu Gunsten des Exporteurs unwiderrufliche Akkreditive eröffnen. Diese sollen von internationalen Banken bestätigt werden. Ebenfalls werden gerne Euler Hermes gedeckte Bestellerkredite strukturiert. ■

Kontakt

UniCredit Bank AG
Martin Marsmann
Head of International Business – FAH
Global Transaction Banking
Kardinal-Faulhaber-Str. 14
80333 München
Telefon: +49 (0) 89 378 25562
Fax: +49 (0) 89 378 42422
martin.marsmann@unicreditgroup.de
www.hypovereinsbank.de



In der Welt zu Hause

Ernst & Young in Deutschland ist einer der Marktführer in der Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Transaktionsberatung sowie in den Advisory Services. Die über 6.800 Kolleginnen und Kollegen haben ein gemeinsames Ziel: unter Einsatz all ihrer Fähigkeiten das Potenzial aller Mandanten zu wecken und zu entfalten. Ernst & Young GmbH

© Getty Images

Wir wollen unsere Mandanten unterstützen, ihre Risiken zu minimieren, ihre Chancen zu ergreifen und ihre unternehmerischen Ziele zu erreichen – auch unter den häufig schwierigen Bedingungen, die die internationalen Märkte mit ihren Unwägbarkeiten auszeichnen.

Die Voraussetzungen dafür haben wir geschaffen. So bildet die internationale Ernst & Young-Organisation ein engmaschiges Netzwerk, in dem sich die einzelnen, rechtlich-selbstständigen und unabhängigen Mitgliedsgesellschaften Hand in Hand für den Erfolg unserer Mandanten einsetzen. In

vice-Line-Vertreter und die stärksten Teams zur Verfügung zu stellen.

Darüber hinaus haben wir für deutschsprachige Unternehmen, die den Schritt über die Grenze planen und sich weltweit engagieren, ein internationales Netzwerk aufgebaut: das German Business Network, kurz GBN.

Mehr als 40 Standorte weltweit

An über 40 Standorten der Welt stehen in unseren German Business Centern 170 Ernst & Young-Kolleginnen und -Kollegen – davon über 120 aus Deutschland – unseren Man-

Zusammen mit ihren Kolleginnen und Kollegen der anderen Ernst & Young-Mitgliedsgesellschaften stellen die GBN-Berater wichtige Kontakte her, geben Orientierung und helfen, Hürden zu nehmen und Ziele schneller zu erreichen. Dabei haben die Unternehmen immer *einen* Ansprechpartner, der alle Koordinationsaufgaben übernimmt – sowohl weltweit als auch vor Ort, Hand in Hand mit den lokalen Kolleginnen und Kollegen der internationalen Ernst & Young-Organisation. Denn es ist unser Anspruch, unsere Mandanten nicht nur kompetent, sondern auch persönlich zu betreuen – sie sollen sich auch in der Ferne zu Hause fühlen. ■

Mit dem German Business Network bietet Ernst & Young deutschsprachigen Unternehmen weltweit Ansprechpartner, die Ihre Sprache sprechen – damit Sie sich auch in der Ferne wie zu Hause fühlen.

diesem Netzwerk spielen Grenzen keine Rolle mehr; an erster Stelle steht der Erfolg des Mandanten, für den sich die besten Ernst & Young-Teams einsetzen. Damit kann auch Ernst & Young in Deutschland seinen nationalen und internationalen Mandanten erstklassige global integrierte Dienstleistungen anbieten, also die besten Branchen- und Ser-

danten bei ihren grenzüberschreitenden Aktivitäten mit Rat und Tat zur Seite. Sie sprechen ihre Sprache und kennen sich mit den besonderen politischen und kulturellen, rechtlichen und steuerlichen Gepflogenheiten am jeweiligen Zielort aus – und sind damit die ersten Ansprechpartner „in der Ferne“.

Kontakt

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Birgit Dirks
Telefon: +49 (0) 211 9352 18159
Fax: +49 (0) 181 3943 18159
birgit.dirks@de.ey.com
www.de.ey.com

Transparenz schaffen - weltweit

Prof. Peter Anterist ist CEO der InterGest-Gruppe, die Mittelständlern den Weg in die Auslandsmärkte bahnt: An über 50 Standorten der Welt unterstützen die InterGest-Partner den schnellen und rationellen Aufbau von Auslandsniederlassungen. *Interview: Hans Gäng*

■ **Herr Prof. Anterist, können Mittelständler über Ihr System und den Aufbau von Auslandsniederlassungen jetzt ganz schnell in allen Wachstumsmärkten gleichzeitig aktiv werden?**

Das System der von InterGest treuhänderisch geführten Auslands-gesellschaft erlaubt dem Exporteur die Fokussierung auf seine Kernaufgabe, den Vertrieb. Wir kümmern uns um Buchhaltung, Steuer, Personalabrechnung, kurz die ganze Verwaltung – mit der Erschließung des Markts ist der Unternehmer genügend gefordert. Aber auch hier ist regionale Fokussierung zwingend.

■ **Sie raten also nicht dazu, jetzt gleichzeitig auf allen globalen Märkten aktiv zu werden?**

Definitiv ist es trotz des in der Globalisierung anhaltenden Wettbewerbsdrucks notwendig, sich auf beherrschbare Märkte zu konzentrieren. Das Vorgehen für den Mittelständler wird auch in der Zukunft sein, Schritt für Schritt, kaskadierend die Auslandsaktivitäten zu erweitern.

■ **Also bleibt der schnelle Geschäftsaufbau in China, Indien, Brasilien eine Illusion?**

Nein, nicht unbedingt. Ein sehr gründlich vorbereitetes Engagement kann durchaus zu einem kurzfristigen Erfolg führen, aber unsere Beobachtung ist, dass man sich als Mittelständler z.B. in China durchaus immer noch ein blaues Auge holen kann.



Buch

Autor: Sergey Frank
**Weltspitze - Erfolgs-Knowhow
 für internationale Geschäfte**
 ca. 208 Seiten | 29,80 Euro
 ISBN 978-3-648-00460-9

■ **Die Alternativen?**

Nähere Märkte in Europa und Osteuropa. Oder denken Sie an die Türkei als nahe Boomregion. Ohne die persönliche Präsenz oder dass Sie in wenigen Stunden vor Ort sein können, sind der Aufbau des Auslandsgeschäfts, Kooperationen, aber vor allem der Kundenkontakt nicht realisierbar.

■ **Was ist dann der entlastende Faktor bei einer Partnerschaft mit der InterGest-Organisation?**

Unser Prinzip ist, dass alle unsere Partner vor Ort ganz genau wissen, wie mittelständische Unternehmen in Deutschland funktionieren. Heute verwalten wir etwa 600 Niederlassungen meist deutscher Unternehmen weltweit. Über die Erfahrung, die wir in 38 Jahren mit der Administration von Auslandsniederlassungen in den unterschiedlichen Regionen gewonnen haben, können wir vor allem für eine hohe Transparenz bei der Bewertung der Auslandsoperationen sorgen. Das schafft das heimische Controlling oft nicht ganz so gut wie wir.

■ **Was sind die Themen, die Sie auf der GlobalConnect mit Ihren Kunden diskutieren?**

Wir haben ja mitten in der allgemeinen Krisenstimmung dazu ermuntert, im Ausland unternehmerisch tätig zu werden und die Spitzenposition des deutschen Mittelstands auszubauen. Dieses positive Signal, dass noch viele Chancen zu nutzen sind, wollen wir gemeinsam mit unseren Partnern auch auf der GlobalConnect weitergeben. ■



„Das positive Signal, dass noch viele Chancen zu nutzen sind, wollen wir gemeinsam mit unseren Partnern auch auf der GlobalConnect weitergeben.“

Prof. Peter Anterist ist CEO der InterGest-Gruppe

Wie verkaufe ich erfolgreich nach Frankreich?

Frankreich ist Deutschlands wichtigster Handelspartner in Europa und wird in den kommenden Jahren noch an Bedeutung gewinnen. Die Kaufkraft ist mit der Deutschen vergleichbar, allerdings weisen die Privathaushalte in Frankreich einen besonders dynamischen Konsum auf. *Strategy & Action International GmbH*

Branchen wie z.B. die Baubranche, die Maschinenbaubranche oder die Lebensmittelbranche sind für deutsche Anbieter sehr interessant. Die Franzosen sind aufgeschlossene und konsumfreudige Verbraucher, folglich sind in vielen Bereichen höhere Gewinnspannen zu erzielen als in Deutschland. Als bedeutender und attraktiver Absatzmarkt bietet der französische Markt viele Geschäftschancen, die es nun gilt strategisch anzugehen.

Die richtige Vertriebsstrategie

Um auf dem französischen Markt erfolgreich zu sein, braucht man sowohl die richtige Vertriebsstrategie als auch die perfekte Kenntnis der interkulturellen Kommunikation damit es auf dem Weg zum Erfolg keine Reibungsverluste gibt. Die Vertriebsstrategie sollte den Zielkunden und der Margensituation angepasst sein. Je komplexer und länger die Verkaufshandlung umso professioneller sollte der eigene Außendienst sein.

Den richtigen Mitarbeiter einstellen

Fällt die strategische Entscheidung den Markt mit eigenen Vertriebsmitarbeitern zu bearbeiten, gilt es den richtigen Mitarbeiter einzustellen. Dank entsprechender Hochschulstudiengänge, gibt es in Frankreich viele Außendienstmitarbeiter. Bei der Suche ist also die Menge an potentiellen Kandidaten nicht das Problem. Wesentlich anspruchsvoller ist die Vorauswahl. Um den richtigen Vertriebsprofi, den Mann der ersten Stunde zu finden kommt man kaum an aktivem head-hunting vorbei.

Personalmanagement und Außendienststeuerung

Ist der passende Mitarbeiter gefunden, muss man nun die Vertrauensbasis mit dem deutschen Mutterkonzern aufbauen. Hier lohnt sich immer ein interkulturelles Management-Seminar um schwerwiegende Fehler zu vermeiden. Im Berufsalltag nimmt der



© feuillu/flickr

Teamleiter eine zentrale Rolle ein. Er muss als Führungskraft viel Präsenz zeigen, sowohl physisch als auch telefonisch. Generell kommuniziert man in Frankreich lieber verbal als schriftlich. Diese tägliche und durchaus professionelle Informationsflut, muss der Teamleiter lernen für seine Vertriebsmeetings und die Außendienststeuerung zu nutzen. Auch wenn die Besuchsberichte unseren Nachbarn nicht so sehr liegen, sind sie für eine optimale Außendienststeuerung unerlässlich. Denn sie arbeiten lieber mit quantitativen Zielvorgaben als mit Prozessvorgaben.

Die kennzahlengesteuerte Vertriebsstrategie ist in Frankreich der Schlüssel zu Spitzenleistungen im Vertrieb. Als Messsystem für die Leistung werden die Key Performance-Indikatoren (KPIs) oder Balanced Scorecards eingesetzt.

Durch das Verstehen und Akzeptieren der kulturellen Unterschiede beiderseits, wird letztendlich der Mehrwert für das Unternehmen geschaffen.

Setzt man als deutsches Unternehmen seine gründliche Arbeitsweise unter Berücksichtigung der Eigenheiten des französischen Marktes ein, führt ein dieses Zusammenspiel mit der Auswahl der richtigen Vertriebsstrategie zum Erfolg. ■

Kontakt

STRATEGY & ACTION
International GmbH
Lebacher Str.4
66113 Saarbrücken
Telefon: +49 (0) 681 99 63 0
www.strategy-action-international.com

Erfolgreich nach Frankreich ...

STRATEGY & ACTION International (SAI)
Effiziente und maßgeschneiderte Dienstleistungen zur
Ansiedlung, dem Aufbau von Vertriebsstrukturen und der
Integration auf dem französischen Markt:

- Strategieberatung
- Vertriebspartnerschaften
- Akquise und Vertrieb / Sales Interim
- Rekrutierung
- Mitarbeiterintegration,
Coaching und Personalverwaltung
- Gründung und Domizilierung von Vertriebsbüros /
Filialen
- Kundenbeziehungsmanagement, Auftragsabwicklung,
Buchhaltung
- Externes Wachstum
- Interkulturelle, Vertriebs- und Managementseminare



Unsere Vorteile

- Über 30 Jahre Erfahrung
- 45 kompetente, mehrsprachige und multikulturelle
Mitarbeiter
- Unterstützung bei der Ansiedlung von über 1.000
Unternehmen im jeweiligen Nachbarmarkt
- Betreuung von über 200 Niederlassungen
- Verwaltungsvolumen an jährlichen Kunden-
umsätzen von über 120 Millionen Euro

Ihr Nutzen

- Professionalität
- Maßgeschneiderte Lösungen und variable Kosten
- Strategische Unabhängigkeit



STRATEGY & ACTION International

ist direkt in folgenden frankophonen Ländern tätig:
Frankreich, Luxemburg, Belgien, Schweiz, Tunesien,
Algerien, Marokko.

Dank einem professionellen Partnernetzwerk deckt SAI auch folgende
Länder ab: Portugal, Spanien, Italien, Österreich, Niederlande, Norwegen,
Schweden, Großbritannien, Tschechien, Polen, Ukraine, Russland, Türkei.

STRATEGY & ACTION
INTERNATIONAL

Lebacher Str. 4
D-66113 SAARBRÜCKEN

27 rue du Champ de Mars
F-57200 SARREGUEMINES

Tel. : +49 681 99 63 0 - Fax : +49 681 99 63 111

Email : info@e-netmail.com

www.strategy-action-international.com

Wirtschaftszone bringt neues Wachstum

*Im Juli 2008 wurde ein 55,05km² großes Areal in fünf Bezirken der Provinzen Geonggi und Chungcheongnamdo mit dem Hafen Pyeongtaek-Dangjin als Zentrum zur Freien Wirtschaftszone am Gelben Meer erklärt.
YELLOW SEA FREE ECONOMIC ZONE (YESFEZ)*

© t3mplar/flickr

Die Organisatoren, die hinter dieser Zone stehen, sind stolz auf die exzellente Lage des Großprojekts. Es wird zum wichtigsten Zentrum für neue Industrien ausgebaut und als Brücke zwischen Japan, China und Korea fungieren. Sie liegt nur eine Fahrtstunde vom Flughafen Incheon, dem bedeutenden Verkehrsknotenpunkt in Nordostasien, entfernt, und der Hafen Pyeongtaek-Dangjin, die schnellste Route nach China, liegt vor der Tür. Der Hafen ist das am rasantesten wachsende Verkehrszentrum in Korea und bietet durch das umfassende Verkehrsnetz über Straßen und Schiene rasche Verbindungen zu allen Orten des Landes.

Der zentral gelegene Hafen an der Westküste bedient innerhalb eines Radius von 100km Industrie- und Konsumgütermärkte mit einer Bevölkerung von 33,5 Millionen, 53% des gesamten BIP Koreas (518,9 Milliarden US\$) und 52% der Bevölkerung. Der Hafen Pyeongtaek-Dangjin bedient ferner über 100 Industriekomplexe, 14 nationale und 86 regionale.

Fokus auf Wissen und Kreativität

Die Zone fokussiert auf wissensbasierte und kreative Industriebereiche. Sie spezialisiert sich nicht nur auf modernste Technologien für Autos, Display, IT und BIT, sondern auch auf Forschung und Entwicklung. Sämtliche Voraussetzungen sind gegeben, um die Zone zu einem bedeutenden Wirt-

schaftszentrum in Nordostasien und einem globalen Zentrum für High-Tech-Industrien zu machen. In der Nähe von YESFEZ sind Automobil-Unternehmen wie Hyundai, Kia, Ssangyoung, Hyundai Mobis und andere internationale Firmen wie Magna Chip, VIS-TEON und Johnston Controls angesiedelt. Ferner gibt es insgesamt 718 Unternehmen mit jeweils über 30 Beschäftigten, die auf die Herstellung von Autoteilen und Autozubehör spezialisiert sind.

Global Player vor Ort

Auch Global Player im Elektronikbereich wie Samsung Electronics, LG, Alcatel, SONY und Corning Glass haben hier wichtige Anlagen. Die weltweiten Verteilerzentren von Dongbu Hitek und Amtor für DRAM und NAND Flash befinden sich ebenfalls in der Nähe der Freien Zone. So auch AU Optronics, Hoya, TOOPAN, Tokyo Electron und Electro-Mechanic, weltweit führende IT-Unternehmen.

YESFEZ entwickelt darüber hinaus einen Pharmazie-Komplex mit 48 Betrieben für die Herstellung von Arzneimitteln und medizinischen Geräten.

YESFEZ hat sich von Anfang an sehr um Auslandsinvestitionen bemüht. Diese Anstrengungen haben sich gelohnt, und es ist YESFEZ gelungen, 21 Absichtserklärungen (LOIs) und MOUs zu unterzeichnen. Die Investitionszusagen belaufen sich insgesamt auf 624 Millionen US\$. ■



Kontakt

Yellow Sea Free Economic Zone (YESFEZ)
Mr. Andrew Kim
8F, Wondang Dream Tower, 981
Sucheong-ri,
Dangjin-eup, Dangjin-gun,
Chungcheongnam-do, 343-804
Republic of Korea
Telefon: +82 41 351 6361
Fax : +82 41 351 6319
saehoonkim@yesfez.go.kr
www.yesfez.go.kr



going global with...

INTERGEST®



GLOBAL CONNECT
26. - 27.10.2010

Sie finden uns in
Halle C2 / Stand 2C 20

www.intergest.com • worldwide@intergest.com

Zukunft durch Personal

Deutschlands Unternehmen stellen wieder ein – auch im Ausland. Aber wie die dort notwendigen Fach- und Führungskräfte finden, bilden und binden? Die von local global entwickelte Konferenz-Plattform edubiz, die auf der GlobalConnect 2010 Premiere hat, diskutiert Lösungen.

Die demographische Entwicklung im Inland und der globale Run auf Talente machen durchdachte internationale Personalstrategien für Deutschlands Global Player immer mehr zu einem Muss. „Neues Wachstum unterstellt, fehlen in zehn Jahren erst recht Facharbeiter, Ingenieure und global orientierte Manager, wenn sie jetzt nicht ausgebildet werden“, warnte schon 2009, damals noch mitten in der Krise, Prof. Dr. Werner Faix, Direktor der Steinbeis-Hochschule Berlin und Impulsgeber von edubiz. Bildungsanbieter finden im Ausland neue Aufgaben: „Wir erwarten für die deutschen Weiterbildungsanbieter angeregte Diskussionen

mit international tätigen Industrieunternehmen“ erwartet Sabine Gummersbach-Majoroh, Leiterin der Bundesinitiative iMove von der edubiz. Auch Axel Wolpert vom E-Learning-Verband D-ELAN sieht Chancen: „Wer Bildung exportieren will, kommt um E-Learning nicht herum.“ Auf das Ausland ausgerichtet ist auch die neue Exportakademie der Industrie- und Handelskammern. Sie präsentiert neue Lehrgänge vor und zeigt, wie das Erfolgsmodell der dualen Berufsausbildung im Ausland umgesetzt werden kann und. Baden-Württemberg International zeigt bei edubiz, wie der Hochschulstandort zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit beiträgt. ■

Kontakt

edubiz 2010

local global GmbH
info@localglobal.de
www.localglobal.de
www.edubiz.eu

Erfolg auf Auslandsmärkten



Anregungen für Ihr internationales Business:

Know-how und Praxisbeispiele für Markterschließung, Beschaffung und Technologiekooperation.



Exhibition Market Latin America 2011/2012
New Opportunities for International Exhibitors
Seiten: 272
Sprache: Englisch
Preis: 24,90 Euro



Globalisierung zwischen Krise und Boom
Potenziale und Strategien beim „Going International“
Seiten: 224
Sprache: Deutsch
Preis: 25,00 Euro



Export von Dienstleistungen
Know-how und Praxiswissen für den Service-Sektor
Seiten: 244
Sprache: Deutsch
Preis: 25,00 Euro



INDIEN
Ein Reiseführer für die „Business-Class“
2. Auflage
Seiten: 104
Sprache: Deutsch
Preis: 12,90 Euro

Jetzt bestellen! www.localglobal.de/shop

Diversity Management schafft neue Ressourcen

Die Plattform edubiz bringt auf der GlobalConnect Unternehmen und Bildungsanbieter zusammen. Im Gespräch über die personalpolitischen Aufgaben der Unternehmen in der Globalisierung: Ursula Schwarzenbart, Director Global Diversity Management bei der Daimler AG. Interview: Hans Gäng

■ Welche Rolle spielt Diversity Management in der heutigen globalisierten Welt?

Diversity Management ist eine wichtige Voraussetzung für international agierende Unternehmen, um global wettbewerbsfähig zu sein. Unsere Erfahrungen zeigen eindeutig, dass vielfältig zusammengesetzte Teams bessere Ergebnisse erzielen. Ökonomischer Erfolg wird durch Produktvielfalt, die Vielfalt unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Gender-Diversity zu legen. Hier haben wir seit 2006 Zielkorridore für die Förderung von Frauen in Führungspositionen und das Ziel, bis zum Jahr 2020 20% Frauen in solchen Funktionen zu haben. Darüber hinaus haben wir eine Reihe von Maßnahmen über Mentoring, Awarenessstraining, Flexibilisierung von Arbeit, Kinderbetreuung, Konferenzen etc. etabliert, um den notwendigen Veränderungsprozess im Unternehmen zu unterstützen.

Diversity Management ist eine wichtige Voraussetzung für international agierende Unternehmen.

und die Vielfalt im Management gesichert. Diversity Management ist kein „nice to have“, sondern schlichtweg eine ökonomische Notwendigkeit.

■ In welchem Umfang wird Diversity bei der Daimler AG gelebt?

Wir haben uns bei Daimler bewusst dafür entschieden, den Schwerpunkt zunächst auf

Zwischenzeitlich haben wir zwei weitere Diversity-Dimensionen ergänzt, nämlich Generationen und Internationalität. Darüber hinaus gibt es Mitarbeiter-Netzwerke, die wir ebenfalls begleiten. Unser Ziel ist, dass wir es schaffen, gemischt zusammengesetzte Teams zu kreieren, die nachweislich kreativer und innovativer arbeiten, als homogene Teams.

Fach- und Führungskräfte zu finden und binden entwickelt sich immer mehr zu einer zentralen Aufgabe.



© Istockphoto



Ursula Schwarzenbart ist Leiterin des Global Diversity-Managements bei der Daimler AG

■ Wie können die Unternehmen Ihrer Meinung nach effektiv gegen den drohenden Fach- und Führungskräftemangel vorgehen?

Wichtig ist eine vorausschauende Personalplanung. Wir rekrutieren schon heute unsere Fachkräfte von morgen. Dabei setzen wir unter anderem auf die Berufsausbildung, die bei Daimler eine lange Tradition hat, auf die duale Hochschule sowie unser Traineeprogramm CAREer. Um Kinder und Jugendliche für Naturwissenschaften und Technik zu begeistern, haben wir unsere Bildungsinitiative „Genius“ gestartet. Damit wollen wir auch langfristig den Nachwuchs in den Technik- und Ingenieursberufen sichern.

■ Glauben Sie, dass aktives Diversity Management auch mittelständischen Global Playern einen Vorteil im internationalen Wettbewerb geben könnte?

Unabhängig von der Größe des Unternehmens wird ein aktives Diversity Management in Zukunft immer wichtiger. Um wirtschaftlich erfolgreich zu sein, müssen Unternehmen neue Zielgruppen, Märkte und die Kompetenzen aller Menschen, die im Unternehmen arbeiten, noch besser erschließen. ■



© Fraunhofer Academy

Praxisorientierte Weiterbildung

Die Fraunhofer Gesellschaft ist die größte Organisation für anwendungsorientierte Forschung in Europa. Die Forschungsfelder richten sich nach den Bedürfnissen der Menschen. Fraunhofer ist kreativ, gestaltet Technik, entwirft Produkte, verbessert Verfahren und eröffnet neue Wege – auch mit der Fraunhofer Academy.
Fraunhofer Academy

Durch die enge Zusammenarbeit mit Industrie und Wirtschaft kennt Fraunhofer die aktuellen technischen und gesellschaftlichen Herausforderungen und setzt Forschungsergebnisse schnell und zielgerichtet in nutzbare Innovationen um. Dieses aktuelle Wissen aus der Praxis schlägt sich im Weiterbildungsangebot der Fraunhofer Academy nieder. Die Fraunhofer Academy ist der renommierte Fachanbieter für berufsbegleitende Weiterbildung der Fraunhofer-Gesellschaft. Fach- und Führungskräfte profitieren von ei-

nem einzigartigem Wissenstransfer aus der Fraunhofer-Forschung in die Unternehmen. In alle Lehrinhalte fließen neueste Erkenntnisse aus Wissenschaft und Forschung unmittelbar mit ein. Berufsbegleitend erhalten Sie so die Möglichkeit - trotz sinkender Halbwertszeit des Wissens und der Technik - Ihre persönlichen Karrierechancen durch neue Impulse zu erhöhen.

Weiterbildung gibt Impulse

In dem umfassenden Weiterbildungsangebot der Fraunhofer Academy spiegelt sich die thematische Breite der forschenden Fraunhofer-Institute wieder: von Energietechnik über IT-Lösungen bis hin zu Produktions- und Managementthemen fördert die Fraunhofer Academy innovatives Denken über Branchengrenzen hinweg. Lösen Sie durch Ihren persönlichen Wissensvorsprung neue Impulse in Ihrem Unternehmen aus!

Das Weiterbildungsangebot der Fraunhofer Academy gliedert sich in folgende Segmente:

- Berufsbegleitende Studiengänge
- Zertifikatsprogramme
- Seminare

Weiterbildung neben dem Beruf

Die berufsbegleitenden Studiengänge schaffen neue Karrierechancen durch den einmaligen Wissens- und Technologietransfer. Die Fraunhofer Academy kooperiert mit den renommiertesten Hochschulen und natürlich den angesehenen Fraunhofer Instituten. Zudem sind alle Studiengänge akkreditiert* und auf die Bedürfnisse berufstätiger Studierender zugeschnitten.

Im Einzelnen können Sie wählen zwischen folgenden Programmen:

1. Executive MBA für Technologiemanager
2. Fernstudium Umweltwissenschaften
3. Onlinestudiengang Photovoltaics
4. Master Online Bauphysik
5. Master Software Engineering
6. Master Zerstörungsfreie Prüfung
7. Diplomstudiengang Logistikmanagement
8. Bachelor Logistikmanagement

Die Zertifikatsprogramme ermöglichen den Einstieg in zukunftsreiche Arbeitsbereiche.

Folgende Themenbereiche stehen Ihnen zur Auswahl:

- Informationssicherheit
- Usability Engineer
- Industrielle Klebtechnik
- Faserverbund-Technologie
- Zerstörungsfreie Prüftechnik
- Verbindungstechnik in der Elektronik

Fraunhofer-Seminare vermitteln aktuelles, lösungsorientiertes Praxiswissen:

- Fraunhofer-Technologieforum
- Diverse Seminare aus dem Bereich „Digitale Fabrik“
- Wertstrom-Engineering
- Hygrothermische Bauteil- und Raumklimasimulation
- Wissensbilanz

Kontakt

Fraunhofer Academy
 Telefon: +49 (0) 89 1205 1599
 Fax: +49 (0) 89 1205 77 1599
academy@fraunhofer.de
www.academy.fraunhofer.de

* Mit Ausnahme des Executive MBA für Technologiemanager: Dort läuft das Akkreditierungsverfahren.

Internationale Projekterfolge mit hochmotivierten Jungakademikern

Qualifiziert

Aus einem umfangreichen Bewerberpool rekrutieren Sie von uns vorausgewählte Nachwuchskräfte für Ihre Projektteams in den Wachstumsmärkten.

Hochmotiviert

Sie lernen dadurch hochmotivierte Mitarbeiter kennen: Management-Assistenten, die Ihr Unternehmen nach zwei Jahren gut kennen.

Praxisorientiert

Assistenten, die mit betriebs- und produktspezifischen Situationen bestens vertraut sind, transferieren aktuelles Wissen in Ihr Unternehmen.

Verstärkung für Ihr Auslandsgeschäft
www.steinbeis-msc.de

Wirtschaftswachstum lässt Studentenzahlen steigen

Die School of International Business and Entrepreneurship (SIBE), eine der größten Business Schools der Steinbeis-Hochschule Berlin, hat die Kursstarts ihrer Masterprogramme aufgrund der hohen Nachfrage nach vorn verlegt.

Sylvia Temmler Steinbeis-Hochschule Berlin

Mit der Erholung der wirtschaftlichen Lage steigt auch der Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern in den deutschen Unternehmen spürbar an. Auch die SIBE, die sich auf die Qualifizierung von Jungakademikern spezialisiert hat, spürt die Belebung am Arbeitsmarkt deutlich. „Nachdem unsere Unternehmenspartner im letzten Jahr eher verhalten in Talentmanagement und Personalentwicklung investiert haben, rekrutieren diese in diesem Jahr stärker als zuvor ihren Nachwuchs über die Masterprogramme unserer School“, so Prof. Dr. Werner G. Faix, Direktor der SIBE. Vor allem das international ausgerichtete Qualifizierungsprogramm der Business School, der Master of Science in International Management (MSc), erfreut sich bei den Kooperationspartnern großer Beliebtheit.

Alle Kursstarts des MSc, die für die zweite Jahreshälfte geplant waren, sind um mindestens zwei Monate nach vorn verlegt worden. „Durch die Stabilisierung der wirtschaftlichen Lage in Deutschland beginnen die Unternehmen auch wieder verstärkt im Ausland zu investieren. Mit dem MSc qualifiziert die SIBE handlungskompetente Nachwuchskräfte, die ihr internationales Know how in marktorientierten Lösungen direkt im Unternehmen umsetzen“, kommentiert Stefanie Kisgen, die Direktorin des STI in International Management, die gestiegene Nachfrage.

Mehr als zehn Jahre Erfahrung

Seit 1998 ist die Business School bereits mit ihren Masterprogrammen aktiv und trägt mit ihrem Alleinstellungsmerkmal,

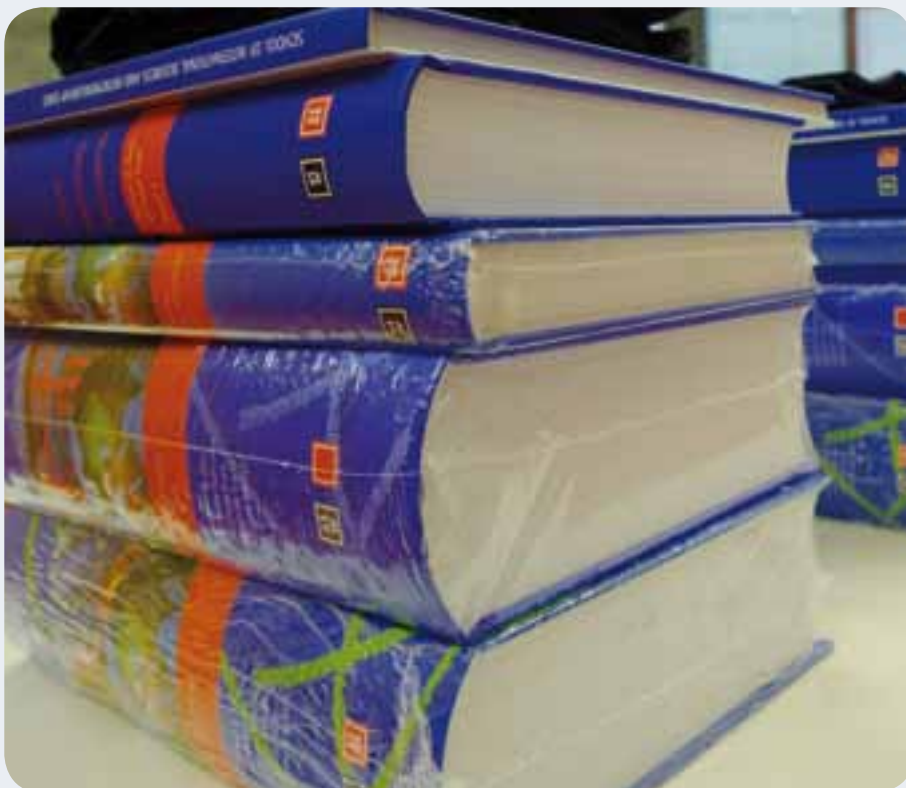
dem Projekt-Kompetenz-Studium, dazu bei, Unternehmen für den Nachwuchskräftemangel zu wappnen. Im berufsintegrierten Studium arbeiten die Studenten Vollzeit in einem Unternehmen und führen dabei ein zuvor definiertes unternehmerisches Projekt durch. Die Seminare liefern dafür wichtiges Handwerkszeug. Mit der Unterstützung der Fach- und Projektdozenten der MSc-Fakultät entwickeln die Nachwuchskräfte systematisch Maßnahmen und Lösungsansätze, die in enger Abstimmung mit den Unternehmensbetreuern anschließend umgesetzt werden. Der durch die Projektarbeit generierte Mehrwert für die Unternehmen übersteigt dabei meist die von der SIBE gesetzte 100.000 Euro-Marke.

Um einen passenden Kandidaten für das durchzuführende Projekt zu finden, reichen die Unternehmen ein Anforderungsprofil bei der SIBE ein, in dem neben einer kurzen Projektskizze die geforderten Qualifikationen des Wunschkandidaten vermerkt sind. Auf dieser Grundlage schlägt die SIBE den Projektpartnern geeignete Bewerber aus ihrem umfangreichen Talentpool vor.

Allein 2009 bewarben sich insgesamt 3.500 Kandidaten für ein Masterstudium an der SIBE. Hat das Unternehmen den passenden Kandidaten gefunden, startet dieser umgehend mit seinem Projekt im Unternehmen und beginnt sein Studium mit dem nächsten Kurs. Die schlanken Prozesse und die pragmatische Vorgehensweise ermöglichen es, dass die Unternehmen im Schnitt bereits nach weniger als 3 Monaten einen Jungakademiker gefunden haben. ■

Kontakt

Sylvia Temmler
Telefon: +49 (0) 7032 94 58 65
temmler@steinbeis-sibe.de
www.steinbeis-sibe.de



**Service-, Innovations- und Qualitätsführer
für Interkulturelle Qualifizierung, Beratung
und Assignment Management**

**Interkulturelle
Kompetenz**

Über 80 feste und 200 freie Mitarbeiter als Local Experts sowie 150 Relocation-Partner weltweit

Mit Kompetenz für mehr als 75 Länder und 25 Sprachen

Global Mobility

Mit Büros in Passau, Köln, Frankfurt, Berlin und Wien

**E-Learning & Online
Services**

Assignment Management

Blended Learning

Relocation

**Wir unterstützen Ihren
internationalen Erfolg**

Telefon: +49 851 988666-0

www.icunet.ag | info@icunet.ag





© iMOVE

Bildung: Der Rohstoff der Zukunft

Laut Internationalem Währungsfond (IWF) haben sich die arabischen Volkswirtschaften selbst in den Krisenjahren 2008 und 2009 sehr gut behauptet und sind fast ausnahmslos gewachsen. Zunehmend setzen sie auf Bildung als Rohstoff der Zukunft. Die Bildungsmärkte sämtlicher Länder des Golfkooperationsrates (GCC) erleben derzeit einen historisch einmaligen Investitionsboom. *Silvia Niediek iMOVE*

Das 2. Deutsch-Arabisches Bildungsforum am 12. und 13. Oktober in Berlin bot deutschen Bildungsanbietern Gelegenheit, sich im eigenen Land aussichtsreichen internationalen Märkten zu nähern und Kontakte mit arabischen Vertretern aus dem öffentlichen und privatwirtschaftlichen Bildungssektor zu knüpfen. „Bildung – Made in Germany“ genießt in der arabischen Welt große Wertschätzung. Die Zusammenarbeit wird von arabischer Seite ausdrücklich gewünscht und gesucht.

Rund 260 Teilnehmern diente das Forum als Plattform für internationale Geschäftskontakte. Bildungsexperten aus den arabischen Ländern und Deutschland diskutierten neue Projekte und Trends. Schwerpunktthemen waren Bildungsinitiativen in der arabischen Welt, Kosten und Nutzen der Berufsbildung für die Industrie, Berufsbildung für Frauen in der arabischen Welt und die Zusammenarbeit von Hochschulen. Fachleute berichteten von erfolgreichen deutsch-arabischen Kooperationen in der beruflichen Bildung. Schirmherrin war wie im vergangenen Jahr

Bundesbildungsministerin Annette Schavan. iMOVE, eine Initiative des Bundesministeriums für Bildung und Forschung zur Internationalisierung beruflicher Aus- und Weiter-

Ein Fünftel der Bevölkerung in den arabischen Ländern ist zwischen 15 und 24 Jahre alt.

bildungsdienstleistungen aus Deutschland, veranstaltete das Forum wiederum gemeinsam mit der Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce and Industry. Beide Organisationen setzten mit dem Forum ihre strategische Zusammenarbeit im Bildungsbereich fort. Zur Eröffnung des Forums hoben alle Redner die bisherige blendende Entwicklung der deutsch-arabischen Beziehungen hervor. Sie appellierten an die Teilnehmer, die Veranstaltung für die Anbahnung und Pflege von Geschäftsbeziehungen zu nutzen, und be-

tonten den ausgezeichneten Ruf deutscher Bildungssysteme im arabischen Raum sowie das damit verbundene beträchtliche Potenzial für Bildungszusammenarbeit. Sie hoben zudem den engen Zusammenhang zwischen Bildung und wirtschaftlichem Wohlergehen einer Gesellschaft hervor.

Ein Fünftel der Bevölkerung in den arabischen Ländern ist zwischen 15 und 24 Jahre alt. Die qualifizierte Ausbildung von rund 70 Millionen jungen Menschen soll die wirtschaftliche und soziale Stabilität in der Region sichern. Zahlreiche Länder der Region gründen neue Ausbildungseinrichtungen und Universitäten in Kooperation mit europäischen Partnern. Das Leistungsprofil deutscher Anbieter deckt sich in idealer Weise mit dem Modernisierungsbedarf in den Staaten des Nahen und Mittleren Ostens. ■

Info

iMOVE - eine Initiative vom Bundesministerium für Bildung und Forschung
www.imove-germany.de

Fit für internationale Bildungsmärkte

www.imove-germany.de

iMOVE ist eine Initiative vom Bundesministerium für Bildung und Forschung zur Internationalisierung deutscher Aus- und Weiterbildungsdienstleistungen. Deutschen Anbietern hilft iMOVE mit einem umfangreichen Serviceangebot bei der Erschließung internationaler Märkte. Mit dem Slogan »Training – Made in Germany« wirbt iMOVE im Ausland für deutsche Kompetenz in der beruflichen Aus- und Weiterbildung.

Besuchen Sie uns an unserem Stand 2B35 in Halle C2. Kommen Sie auch zu unserem Workshop „Training meets Industry“ am 27. Oktober ab 14 Uhr bei der EduBiz.



TRAINING – MADE IN GERMANY

EINE INITIATIVE VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

iMOVE
beim Bundesinstitut für Berufsbildung
Robert-Schuman-Platz 3
53175 Bonn
Telefon: 02 28 107-17 45
Fax: 02 28 107-28 95
info@imove-germany.de
www.imove-germany.de



© ICUnet.AG

Internationalisierung nach Maß

Eine aktuelle Studie sieht ein Wachstum der Auslandsentsendungen von mehr als 50% bis 2020. Damit wachsen nach der internationalen Krise die Herausforderungen für den globalen Erfolg weiter. Stefan Daller ICUnet.AG

Interkulturelle Unterschiede zu bewältigen ist heute wichtiger denn je. Doch wie darauf reagieren? Die ICUnet.AG entwickelt individuell maßgeschneiderte Lösungsansätze aus einer Hand und hilft dabei, den interkulturellen Anforderungen zu begegnen. „Interkulturelle HR Maßnahmen müssen die Umsetzung der Geschäftsziele spürbar und nachhaltig verbessern, nur dann werden sie von den Business Units wirklich akzeptiert“, lautet eine zentrale Forderung vieler Unternehmen. Der Trend geht immer mehr hin zu praxisnahen und ergebnisrelevanten Konzepten, denn nur diese sind langfristig erfolgversprechend.

Sichtbar wird diese Tendenz vor allem in der Nachfrage nach integrierten Leistungen. Die Unternehmen begreifen internationales HR

Management als Gesamtaufgabe: Interkulturelle Beratung, Qualifizierung und Assignment Management gehen Hand in Hand.

Ein zentraler Ansprechpartner

Diese drei Aspekte miteinander zu kombinieren und als zentraler und kompetenter Ansprechpartner zu agieren, ist auch das Erfolgsrezept der ICUnet.AG. Sie hat sich genau dieser Bereiche angenommen und unterstützt ihre Kunden hier individuell und persönlich. Als Service-, Innovations- und Qualitätsführer für interkulturelle Beratung, Qualifizierung und Assignment Management nimmt die ICUnet.AG ihre Kunden sozusagen an die Hand und begleitet sie bei allen Fragen, denen sie sich im internationalen HR Management gegenüber sehen. „Bei der

ICUnet.AG ist einfach jeder in guten Händen.“, resümiert Klaus Tutsch, Head of Global IA Management der Linde AG.

Individualität wird groß geschrieben

Für die ICUnet.AG als Marktführer für integrierte Lösungen der Herausforderungen der Global Mobility ist es selbstverständlich, ihren Kunden ein individuell zugeschnittenes Komplettangebot interkultureller Beratung, Qualifizierung und Assignment Management Services zu bieten – und zwar für den gesamten Prozess der Auslandsentsendung. Für den Kunden bedeutet das eine nachhaltige Steigerung des weltweiten Geschäftserfolgs, deutlich geringere Kosten bei Auslandsentsendungen und höher motivierte

Mitarbeiter. „Die individuell zugeschnittenen Programme haben viel zur Zufriedenheit unter den ehemaligen Expatriates beigetragen.“, bestätigt Dagmar Reinhold, Head of Expatriate Management der Lanxess Deutschland GmbH.

Alle interkulturellen Trainings und Coachings der ICUnet.AG werden speziell nach den Anforderungen der Kunden maßgeschneidert. Davon profitieren Führungskräfte und Projektverantwortliche ebenso wie Familien mit Kindern. Mit einem Mix aus länderspezifischem Know-how, businessrelevanten Themen und einem starken Fokus auf Praxistransfer fördert die ICUnet.AG nachhaltig den globalen Geschäftserfolg ihrer Kunden. Anhand von Rollenspielen, Fallstudien und Videomaterial erleben die Teilnehmer praxisnah, mit welchen Themen sie im Ausland konfrontiert werden und was das im Umgang mit ihren internationalen Geschäftspartnern bedeutet.

Internationalität gehört zum Geschäftsalltag

Internationale Projekte – teils in virtueller Zusammenarbeit – in einer vernetzten Welt gehören mehr denn je zum Geschäftsalltag. Dabei wird der Anspruch an die Mitarbeiter noch zunehmen: So prognostiziert eine aktuelle Studie der PricewaterhouseCoopers einen Anstieg internationaler Assignments um 50 % bis zum Jahr 2020.

Globale Präsenz ist mehr denn je Erfolgsfaktor. Die Nähe zu den jeweiligen Absatzmärkten und kurze Reaktionszeiten im internationalen Wettbewerb sind entscheidend. Dies stellt besonders an die Fähigkeiten und an die Flexibilität von Fach- und Führungskräften hohe Anforderungen, da sie für ihre Aufgaben ein hohes Maß an interkultureller Kompetenz benötigen.

ICUnet.AG – make success Global

Über 80 feste Mitarbeiter in den Büros in Passau, Köln, Frankfurt, Berlin und Wien bilden zusammen mit weit über 200 freien Mitarbeitern das interdisziplinäre Expertenteam der ICUnet.AG mit Kompetenz für mehr als 75 Länder und 25 Sprachen. Sie bereiten jährlich 4.500 Fach- und Führungskräfte auf die internationale geschäftliche Zusammenarbeit vor. Als Assignment Management-Anbieter blickt



© ICUnet.AG

Alle interkulturellen Trainings und Coachings der ICUnet.AG werden speziell nach den Anforderungen der Kunden maßgeschneidert.

die ICUnet.AG auf bisher über 5.500 erfolgreich betreute Auslandsentsendungen sowie 2.500 Visum- und Arbeitserlaubnisverfahren für weit über 100 Unternehmen. Als Interkulturelle Unternehmensberatung bietet die ICUnet.AG alle Interkulturellen Dienstleistungen an, die mit dem Prozess des Assignment Managements verbunden sind. Dieser synergetische Effekt ist einzigartig.

Die ICUnet.AG zählt 21 DAX- und elf Euro-Stoxx-Unternehmen sowie über 250 familiengeführte Hidden Champions der deutschen Wirtschaft zu ihren Kunden. Um ihren Kunden innovative Dienstleistungen und Erfahrungen auf höchstem Standard bieten zu können, investiert die ICUnet.AG kontinuierlich in Forschung und Entwick-

lung. Viele Auszeichnungen bestätigen das innovative Konzept und den Erfolg der ICUnet.AG. ■

Info

Stefan Daller hat Politikwissenschaft in Regensburg und New York studiert und ist Politikreferent im Bereich der Unternehmenskommunikation der ICUnet.AG.

ICUnet.AG

Fritz-Schäffer-Promenade 1
94032 Passau, Deutschland
Telefon: +49 (0) 851 988 666 20
Telefax: +49 (0) 851 988 666 70
E-Mail: presse@icunet.ag
www.icunet.ag

Erfolg durch Verständnis und Verständigung

Unternehmerischer Erfolg entsteht immer auch durch Verständnis und Verständigung. In Zeiten anhaltender Globalisierung nimmt auch in Deutschland die Zahl internationaler Fach- und Führungskräfte zu. Das Goethe-Instituts Schwäbisch Hall ist aufgrund seiner Kompetenz und Erfahrung ein idealer Ansprechpartner für die sprachliche und interkulturelle Schulung von Mitarbeitern aus aller Welt. Goethe-Institut Schwäbisch Hall



© fotolia

Kontakt

Goethe-Institut Schwäbisch Hall
Am Spitalbach 8
74523 Schwäbisch Hall
Telefon: + 49 (0) 791 97887 0
Fax: + 49 (0) 791 97887 77
Schwaebisch-hall@goethe.de
www.goethe.de/schwaebisch-hall

Das **Goethe-Institut** ist weltweit Marktführer für effiziente und zielführende Kurse in Deutsch. Über 20.000 Deutschlerner jährlich schätzen die perfekt geschulten, interkulturell versierten Sprachlehrer, eine moderne Infrastruktur und nicht zuletzt den starken Ver-

le Atmosphäre und Spaß an einem spannenden Freizeitprogramm haben.

Doch das Goethe-Institut kann noch viel mehr: Neben „gewöhnlichen“ Sprachkursen bietet z.B. auch das Goethe-Institut in Schwäbisch Hall qualifizierten Deutschunterricht für nicht deutschsprachige Mitarbeiter im Inland ansässiger Unternehmen an. In Form von Firmen- oder Individualkursen wird sowohl ein sicheres Auftreten im deutschsprachigen Unternehmensalltag als auch die interkulturelle Kompetenz gestärkt und die Motivation durch die Eingliederung in das soziale Umfeld verbessert. Dafür wird gemeinsam mit den Unternehmen deren Bedarf analysiert und ein auf deren Vorgaben basierendes, maßgeschneidertes Kursprogramm erstellt. Die ausgewählten Trainer orientieren sich dann an den individuellen Zielen und speziellen Bedürfnissen des betreffenden Unternehmens und unterrichten wahlweise in unternehmenseigenen Räumen oder den gut ausgestatteten Seminarräumen des Goethe-Instituts.

Das umfassende Know-how in der Sprachvermittlung kann jedoch nicht nur zur Unterstützung der internationalen Mitarbeiter,

Die ausgewählten Trainer orientieren sich an den individuellen Zielen und speziellen Bedürfnissen des betreffenden Unternehmens.

bund im Rahmen eines globalen Netzwerkes. In den Kursen der Goethe-Institute treffen sich Menschen aus aller Welt, die Interesse an der deutschen Sprache, Lust auf internationa-

für die die deutschen Sprachkenntnisse unverzichtbar sind, genutzt werden, sondern genauso bei der Integration von deren Familienangehörigen helfen. ■

Erfolg durch Information



Der OWC-Verlag liefert seit über 50 Jahren fundierte Wirtschaftsinformationen über Osteuropa und Asien. Neben den Monatszeitschriften OST-WEST-CONTACT und ChinaContact erscheinen zahlreiche Sonderpublikationen.



Ja, senden Sie mir kostenlose Informationen über folgende **Publikationen** (bitte ankreuzen):

- ☐ OST-WEST-CONTACT – Wirtschaftsmagazin (deutschsprachig)
☐ ChinaContact – Wirtschaftsmagazin (deutschsprachig)
☐ RUSSLAND aktuell – Wöchentlicher Newsletter (deutsch)
☐ IndienContact – Wirtschaftsmagazin (deutschsprachig)

Besonders interessieren uns folgende Länder:

- ☐ Baltikum ☐ Kroatien ☐ Slowakei
☐ Bulgarien ☐ Ostseeraum ☐ Taiwan
☐ China ☐ Polen ☐ Tschechien
☐ Indien ☐ Rumänien ☐ Türkei
☐ Japan ☐ Russland ☐ Ukraine
☐ Kasachstan ☐ Serbien ☐ Ungarn

- ☐ Wir sind auch an Anzeigenschaltungen interessiert.
 Senden Sie uns die Mediadaten der oben angekreuzten Titel.

OWC Verlag für Außenwirtschaft GmbH

www.owc.de

Hohenzollernstraße 11-13, D-40211 Düsseldorf
 E-Mail nh@owc.de, Telefon +49 211 - 55 04 26-0

Firma	
Firma	
Abteilung	
Name/Vorname	
Straße/Nr.	
PLZ	Ort
Telefon	Fax
E-Mail	

FAX-NUMMER +49 211 - 55 04 26 55

Aussteller nach Dienstleistungsbereichen

Zur GlobalConnect 2010 stellen Unternehmen und Institutionen unterschiedlichster Branchen aus, die Eines verbindet: die Globalisierung.

DEUTSCHE AUSLANDSHANDELSKAMMERN (AHK)

AHK Argentinien Stand: 2A13B	AHK Estland, Lettland, Litauen Stand: 2C11A	AHK Kanada Stand: 2A14A	AHK Paraguay Stand: 2A13B	AHK Spanien Stand: 2C13C
AHK Belgien, Luxemburg Stand: 2C15D	AHK Finnland Stand: 2C17D	AHK Kolumbien Stand: 2A11	AHK Peru Stand: 2A11	AHK Südliches Afrika Stand: 2B09A
AHK Bolivien Stand: 2A11	AHK Frankreich Stand: 2C15A	AHK Korea Stand: 2C09A	AHK Portugal Stand: 2C13C	AHK Thailand Stand: 2C09D
AHK Brasilien Stand: 2A13B	AHK Großbritannien Stand: 2C15B	AHK Malaysia Stand: 2C09D	AHK Russland Stand: 2B07A	AHK Tschechien Stand: 2C13D
AHK Chile Stand: 2A11	AHK Indien Stand: 2B07B	AHK Mazedonien Stand: 2C11C	AHK Schweden Stand: 2C17B	AHK Ungarn Stand: 2C11B
AHK China, Hongkong und Taiwan Stand: 2C09B	AHK Indonesien Stand: 2C09D	AHK Niederlande Stand: 2C15D	AHK Schweiz Stand: 2C13D	AHK Uruguay Stand: 2A13B
AHK Dänemark Stand: 2C17A	AHK Irland Stand: 2C15C	AHK Norwegen Stand: 2C17C	AHK Serbien und Montenegro Stand: 2C11C	AHK USA Stand: 2A15
AHK Ecuador Stand: 2A11	AHK Italien Stand: 2C13B	AHK Österreich Stand: 2C13A	AHK Singapur Stand: 2C09D	AHK Venezuela Stand: 2A11
	AHK Japan Stand: 2C09C		AHK Slowakei Stand: 2C11A	AHK Vietnam Stand: 2C09D

1. EXPORTSTRATEGIE, MARKTEINTRITT UND KOOPERATION

ACC1Ó - Invest in Catalonia Stand: 2C14	AHK Kanada Stand: 2A14A	AHK Serbien und Montenegro Stand: 2C11C	AHP Süd GmbH & Co. KG Stand: 2B11	Baden-Württembergischer IHKtag Stand: 2B15
actimas Stand: 2A24	AHK Korea Stand: 2C09A	AHK Slowakei Stand: 2C11A	Alsace International Stand: 2B24	Berners Consulting GmbH Stand: 2E21
AHK Dänemark Stand: 2C17A	AHK Mazedonien Stand: 2C11C	AHK Spanien Stand: 2C13C	AUMA Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V. Stand: 2B03	BGA Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. Stand: 2C03
AHK Estland, Lettland, Litauen Stand: 2C11A	AHK Niederlande Stand: 2C15D	AHK Südliches Afrika Stand: 2B09A	Austrian Business Agency Stand: 2D35	BLS Business Location Südtirol - Alto Adige AG Stand: 2D07
AHK Finnland Stand: 2C17D	AHK Portugal Stand: 2C13C	AHK Tschechien Stand: 2C13D	b2fair Enterprise Europe Network Baden-Württemberg Stand: 2B11	bluepool GmbH Stand: 2B33
AHK Frankreich Stand: 2C15A	AHK Schweden Stand: 2C17B	AHK USA Stand: 2A15	Baden-Württemberg International Stand: 2D15	Botschaft der Republik Polen Stand: 2B30
AHK Italien Stand: 2C13B	AHK Schweiz Stand: 2C13D	AHK Vietnam Stand: 2C09D		

bw-engineers GmbH
Stand: 2D15

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handels- vermittlung und Vertrieb (CDH) e. V.
Stand: 2C01

Commonwealth of Pennsylvania
Stand: 2B11

Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH
Stand: 2A21

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)
Stand: 2B15

Enterprise Europe Network Baden-Württemberg Projektbüro
Stand: 2B11

Enterprise Europe Network Croatia - Croatian Chamber of Economy
Stand: 2B22

Entwicklungsagentur Kärnten GmbH - Zentrum für Innovation & Technologie
Stand: 2D35

European Commission Directorate General for Taxation and Customs Union
Stand: 2D23

Exportpages International GmbH
Stand: 2D25
Federation of GCC Chambers
Stand: 2B31

Flanders Investment & Trade
Stand: 2D15

German Centre Indonesia
Stand: 2D15

German Centre-Netzwerk c/o GC GmbH
Stand: 2B21

Germany Trade & Invest GmbH
Stand: 2D11

Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce and Industry e. V.
Stand: 2B31

Handwerk International Baden-Württemberg e.V.
Stand: 2B11

ICUnet.AG
Stand: 2E27.1

IHK Bodensee-Oberschwaben
Stand: 2B15

IHK Exportakademie
Stand: 2B15

IHK Heilbronn-Franken
Stand: 2B15

IHK Hochrhein-Bodensee
Stand: 2B15

IHK Nordschwarzwald
Stand: 2B15

IHK Ostwürttemberg
Stand: 2B15

IHK Reutlingen
Stand: 2B15

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg
Stand: 2B15

IHK Südlicher Oberrhein
Stand: 2B15

iMOVE
Stand: 2B35

IHK der Republik Armenien
Stand: 2B09B

IHK Frankfurt am Main
Stand: 2C09D

IHK Karlsruhe
Stand: 2B15

IHK Region Stuttgart
Stand: 2B15

IHK Rhein-Neckar
Stand: 2B15

IHK Ulm
Stand: 2B15

InterGest Worldwide
Stand: 2C20

JETRO Düsseldorf - Japan External Trade Organization
Stand: 2D09

Konsu / Accountor Group
Stand: 2A31

Maier + Vidorno GmbH
Stand: 2B39

OÖ. Technologie- und Marketinggesellschaft mbH
Stand: 2D35

Österreichische Handelsdelegation
Stand: 2D35

PaMMon International S.A.
Stand: 2C20

RAK Free Trade Zone Authority
Stand: 2B31

Reif Bauunternehmung GmbH & Co. KG
Stand: 2E23

Serbia Investment and Export Promotion Agency
Stand: 2B36

Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW)
Stand: 2A20

Standort Agentur Salzburg GmbH
Stand: 2D35

Steinbeis-Transferzentrum - Ost-West-Kooperationen
Stand: 2A38

Strategy & Action GmbH - Gesellschaft für deutsch-franz. Unternehmensberatung mbH
Stand: 2C25

SVP Deutschland AG
Stand: 2C27

Symmetree GmbH
Stand: 2C23

Verwaltung der Freien Wirtschaftszone Brest
Stand: 2D15

Vojvodina Investment Promotion - VIP Fond
Stand: 2B36

Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH
Stand: 2E27

Wirtschaftsstandort Tirol - Tiroler Zukunftsstiftung
Stand: 2D35

2. UNTERNEHMENS-, RECHTS- UND STEUERBERATUNG

actimas
Stand: 2A24

AHK Finnland
Stand: 2C17D

AHK Italien
Stand: 2C13B

AHK Portugal
Stand: 2C13C

AHK Schweiz
Stand: 2C13D

AHK Spanien
Stand: 2C13C

AHK Südliches Afrika
Stand: 2B09A

AHK Tschechien
Stand: 2C13D

AHK USA
Stand: 2A15

Baden-Württembergischer IHKtag
Stand: 2B15

Berners Consulting GmbH
Stand: 2E21

BLS Business Location Südtirol - Alto Adige AG
Stand: 2D07

Conzigo Consulting and Services
Stand: 2C12

Dezan Shira & Associates
Stand: 2E21

Enterprise Europe Network Baden-Württemberg Projektbüro
Stand: 2B11

Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Stand: 2D27

European Commission Directorate General for Taxation and Customs Union
Stand: 2D23

European Free Zone Founder & Operator Co. Inc.
Stand: 2B23

Flanders Investment & Trade
Stand: 2D15

Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce and Industry e. V.
Stand: 2B31

Gothaer Allgemeine Versicherung AG
Stand: 2B32

Handwerk International Baden-Württemberg e.V.
Stand: 2B11

Hansekuranz Kontor GmbH Special Risks | Assekuradeure
Stand: 2B32

Hartmann Gallus und Partner Partnergesellschaft
Stand: 2B11

Hourani Consulting
Stand: 2B35

ICUnet.AG
Stand: 2E27.1

InterGest Worldwide
Stand: 2C20

Konsu / Accountor Group
Stand: 2A31

Machwüth Team GmbH
Stand: 2B35

OÖ. Technologie- und Marketinggesellschaft mbH
Stand: 2D35

PaMMon International S.A.
Stand: 2C20

Patient Consult GmbH
Stand: 2A23

RKW Baden-Württemberg GmbH
Stand: 2D15

Sandler Training
Stand: 2E27

Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW)
Stand: 2A20

Steinbeis-Europa-Zentrum - Haus der Wirtschaft
Stand: 2B11

Strategy & Action GmbH - Gesellschaft f. deutsch-franz. Unternehmensberatung mbH
Stand: 2C25

SVP Deutschland AG
Stand: 2C27

TOPOS Personalberatung
Stand: 2E27

Voigt Dr. Harder Würstl Steuerberater Partnerschaft
Stand: 2B11

3. FINANZIERUNG & VERSICHERUNGEN

AHK USA Stand: 2A15 Baden-Württembergischer IHKtag Stand: 2B15	BGA BundesverbandGroßhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. Stand: 2C03 COMMERZBANK AG Stand: 2C24 Deutsche Bank AG Stand: 2E25	Euler Hermes Kreditversicherungs-AG Exportkreditgarantien des Bundes Stand: 2A36 Gothaer Allgemeine Versicherung AG Stand: 2B32	Hansekuranz Kontor GmbH Stand: 2B32 KSV1870 Forderungsmanagement GmbH Stand: 2D29 L-Bank Stand: 2D15	Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW) Stand: 2A20 UniCredit Bank AG Stand: 2C21
---	---	--	--	---

4. HANDELSABWICKLUNG & ZOLL

AHK Finnland Stand: 2C17D AHK Korea Stand: 2C09A AHK Südliches Afrika Stand: 2B09A AHK USA Stand: 2A15 Baden-Württembergischer IHKtag Stand: 2B15 BGA BundesverbandGroßhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. Stand: 2C03	Enterprise Europe Network Baden-Württemberg Projektbüro Stand: 2B11 Enterprise Europe Network Croatia - Croatian Chamber of Economy Stand: 2B22 European Commission Directorate General for Taxation and Customs Union Stand: 2D23 European Free Zone Founder & Operator Co. Inc. Stand: 2B23	Federal Express Europe Inc. Stand: 2D22 Germany Trade & Invest - Gesellschaft für Außenwirtschaft GmbH Stand: 2D11 Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce and Industry e.V. Stand: 2B31 Handwerk International Baden-Württemberg e.V. Stand: 2B11 Hauptzollamt Stuttgart Stand: 2D21 IHK Bodensee-Oberschwaben Stand: 2B15	IHK Frankfurt am Main Stand: 2C09D IHK Heilbronn-Franken Stand: 2B15 IHK Hochrhein-Bodensee Stand: 2B15 IHK Karlsruhe Stand: 2B15 IHK Nordschwarzwald Stand: 2B15 IHK Ostwürttemberg Stand: 2B15 IHK Region Stuttgart Stand: 2B15 IHK Reutlingen Stand: 2B15	IHK Rhein-Neckar Stand: 2B15 IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg Stand: 2B15 IHK Südlicher Oberrhein Stand: 2B15 IHK Ulm Stand: 2B15 Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW) Stand: 2A20 TIA innovations GmbH -Member of MHP-Group Stand: 2A27
--	--	---	---	---

5. TRANSPORT & LOGISTIK

AHK Finnland Stand: 2C17D AHK Korea Stand: 2C09A	Deutsche Lufthansa AG Stand: 2B31 Federal Express Europe Inc. Stand: 2D22	Flanders Investment & Trade Stand: 2D15	TIA innovations GmbH -Member of MHP-Group Stand: 2A27	Vojvodina Investment Promotion - VIP Fond Stand: 2B36
---	--	---	---	---

6. AUSBILDUNG, QUALIFIZIERUNG UND PERSONALENTWICKLUNG

AHK Südliches Afrika Stand: 2B09A AHK Tschechien Stand: 2C13D AHK USA Stand: 2A15 Alumniportal Deutschland Stand: 2E27 Baden-Württemberg International Stand: 2D15	Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag Stand: 2B15 BGA BundesverbandGroßhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. Stand: 2C03 Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer Landesverband Baden-Württemberg e.V. Stand: 2E27	Cognos International GmbH Stand: 2B35 Compass International GmbH Stand: 2E27 Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH Stand: 2A21 Deutsches Netzwerk der E-Learning Akteure e.V. Stand: 2E27	dta international Co., Ltd. Stand: 2B35 FOKUS Sprachen und Seminare Stand: 2E21 GUC Germann University in Cairo Industriepark Stand: 2D15 ICUnet.AG Stand: 2E27.1 IHK-Exportakademie GmbH Stand: 2B15	iMOVE Stand: 2B35 IHK Bodensee-Oberschwaben Stand: 2B15 IHK Frankfurt am Main Stand: 2C09D IHK Heilbronn-Franken Stand: 2B15 IHK Hochrhein-Bodensee Stand: 2B15 IHK Karlsruhe Stand: 2B15
--	---	---	---	--

IHK Nordschwarzwald
Stand: 2B15
IHK Ostwürttemberg
Stand: 2B15
IHK Region Stuttgart
Stand: 2B15
IHK Reutlingen
Stand: 2B15
IHK Rhein-Neckar
Stand: 2B15

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg
Stand: 2B15
IHK Südlicher Oberrhein
Stand: 2B15
IHK Ulm
Stand: 2B15
Inwent - Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH
Stand: 2E27

Know How! AG
Stand: 2E27
Lingua TV GmbH
Stand: 2E27, 2B35
Lokalkomitee Stuttgart & Hohenheim AIESEC e.V.
Stand: 2A04
Machwüth Team GmbH
Stand: 2B35

Sandler Training
Stand: 2E27
Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW)
Stand: 2A20
Steinbeis-Hochschule Berlin - School of International Business and Entrepreneurship (SIBE)
Stand: 2E27

Steinbeis-Transferzentrum - Ost-West-Kooperationen
Stand: 2A38
ti communication GbR
Stand: 2B35
TÜV SÜD Akademie GmbH
Stand: 2B35

7. MARKTINFORMATIONEN, VERLAGE

ACC1Ó - Invest in Catalonia
Stand: 2C14
AHK Finnland
Stand: 2C17D
AHK Kanada
Stand: 2A14A
AHK Korea
Stand: 2C09A
AHK Portugal
Stand: 2C13C
AHK Schweiz
Stand: 2C13D
AHK Spanien
Stand: 2C13C
AHK Südliches Afrika
Stand: 2B09A
AHK Tschechien
Stand: 2C13D
AHK USA
Stand: 2A15

AHP Süd GmbH & Co. KG
Stand: 2B11
AUMA Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V.
Stand: 2B03
Baden-Württemberg International
Stand: 2D15
BLS Business Location Südtirol - Alto Adige AG
Stand: 2D07
Datakontext Verlagsgruppe Hüthig Jehle Rehm GmbH
Stand: 2E27
Dezan Shira & Associates
Stand: 2E21
Enterprise Europe Network Baden-Württemberg Projektbüro
Stand: 2B11

Enterprise Europe Network Croatia - Croatian Chamber of Economy
Stand: 2B22
F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformationen GmbH
Stand: 2A25
Fachpressestand
Stand: 2F10
Flanders Investment & Trade
Stand: 2D15
Germany Trade & Invest - Gesellschaft für Außenwirtschaft GmbH
Stand: 2D11
Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce and Industry e. V.
Stand: 2B31
Handwerk International Baden-Württemberg e.V.
Stand: 2B11

IHK Bodensee-Oberschwaben
Stand: 2B15
IHK Frankfurt am Main
Stand: 2C09D
IHK Heilbronn-Franken
Stand: 2B15
IHK Hochrhein-Bodensee
Stand: 2B15
IHK Karlsruhe
Stand: 2B15
IHK Nordschwarzwald
Stand: 2B15
IHK Ostwürttemberg
Stand: 2B15
IHK Region Stuttgart
Stand: 2B15
IHK Reutlingen
Stand: 2B15
IHK Rhein-Neckar
Stand: 2B15

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg
Stand: 2B15
IHK Südlicher Oberrhein
Stand: 2B15
IHK Ulm
Stand: 2B15
local global GmbH
Stand: 2E27
OÖ. Technologie- und Marketinggesellschaft mbH
Stand: 2D35
OWC Verlag für Außenwirtschaft GmbH
Stand: 2D26
Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW)
Stand: 2A20
SVP Deutschland AG
Stand: 2C27
Wirtschaft+Weiterbildung, Haufe Mediengruppe
Stand: 2E27

8. SONSTIGE

AHK Finnland
Stand: 2C17D
AHK Korea
Stand: 2C09A
AUMA Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V.
Stand: 2B03
Baden-Württemberg International
Stand: 2D15
Centrotherm Photovoltaics AG
Stand: 2B31

Deutsche Messe AG
Stand: 2E27
ena - european network architecture e.V.
Stand: 2B11
Enterprise Estonia / Wirtschaftsförderung Estlands
Stand: 2D15
EURES-T Oberrhein / Rhin Supérieur
Stand: 2B11
German Centre-Netzwerk c/o GC GmbH
Stand: 2B21

Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce and Industry e. V.
Stand: 2B31
HyperFair s.r.l.
Stand: 2E27
Know How! AG
Stand: 2E27
Landesamt für Verfassungsschutz
Stand: 2D15
Lokalkomitee Stuttgart & Hohenheim AIESEC e.V.
Stand: 2A04

OÖ. Technologie- und Marketinggesellschaft mbH
Stand: 2D35
Reif Bauunternehmung GmbH & Co. KG
Stand: 2E23
Standortagentur Tübingen - Reutlingen - Zollernalb GmbH
Stand: 2A22
Statistisches Landesamt Baden-Württemberg
Stand: 2D15

Strategy & Action GmbH - Gesellschaft f. deutsch-franz. Unternehmensberatung mbH
Stand: 2C25
TKS Bauplanung GmbH
Stand: 2D24
Wirtschaftsstandort Tirol - Tiroler Zukunftsstiftung
Stand: 2D35
Yellow Sea Free Economic Zone Authority
Stand: 2C10

Aussteller-Adressen & Kurzprofile

Praxiswissen für den Export, innovative Dienstleistungen, Netzwerke für die Markterschließung:
Die Aussteller der GlobalConnect unterstützen das Auslandsgeschäft der Unternehmen.

A
ACC10 - Invest in Catalonia Katalanische Agentur für Wettbewerbsfähigkeit
Kronenstr. 39
70174 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 6 69 76 - 0
Fax: +49 711 - 6 69 76 - 16
www.catalonia.com
claudia.jehle@acc10.de
Claudia Jehle
Stand: 2C14

actimas

actimas Geschäftsentwicklung International

Im Wolfacker 9
78078 Niedereschach
Deutschland
Tel.: +49 7728 97941
Fax: +49 7728 97942
l.arnold@actimas.de
www.actimas.de

actimas ist der Spezialist für den Mittelstand im internationalen Geschäft. Die Kunden erhalten das spezielle Know-How und den Rundum-Service zur professionellen Vermarktung ihrer Stärken: Das Konzept und seine Umsetzung, aber auch den Service fürs laufende Geschäft. Das ist die maßgeschneiderte, marktübergreifende, nachhaltige Gesamtlösung aus einer Hand. Die Kunden können sich auch zukünftig auf ihre Stärken konzentrieren. Neueinstieg und Ausbau werden einfacher, sicherer und früher möglich.



**Dr. Lutz Arnold
Geschäftsführer**

Dr. Lutz Arnold ist Experte für internationales Geschäft. Sein Unternehmen actimas unterstützt KMU bei Neueinstieg und Ausbau mit dem Rundum-Service aus einer Hand. Als Ingenieur hat er in diesem Geschäft eine langjährige, durchgängige Erfahrung: Mit den unterschiedlichsten Facetten des Marketings, verschiedenen Vertriebsformen, Geschäftsarten und Branchen ebenso wie mit internationalen Kunden, Partnern, Projekten. Zudem kennt er die spezielle Situation des Mittelstandes und ist Dozent an der IHK.

Regional Kompetenz: Welt

Branchenkompetenz
Maschinen- und Anlagenbau, IT und Elektronik, Elektro, Mechanik, Optik, Automotive

Themenkompetenz
Management, Marketing, Messen, Vertrieb, Marktinformationen, Strategie, Vertrieb

Kategorie: Exportstrategie, Markteintritt und Kooperation, Unternehmens-, Rechts- und Steuerberatung
Stand: 2A24

AHK Argentinien

Av. Corrientes 327
Buenos Aires - Capital
Federal C1043AAD
Argentinien
Tel.: +54 11 - 52 19 40 00
Fax: +54 11 - 52 19 40 01
www.cadicaa.com.ar
ahkargentina@cadicaa.com.ar
Stand: 2A13B

AHK Belgien, Luxemburg

Ave. du Boulevard 21
1210 Brüssel, Belgien
Tel.: +32 2 - 2 04 01 85
Fax: +32 2 - 2 03 22 71
www.debelux.org
Stand: 2C15D

AHK Bolivien

Calle 15 de Calacoto #
7791, Torre Ketal Of. 311,
Casilla 2722, La Paz, Bolivien
Tel.: +5 91 2 2 79 51 51
Fax: +5 91 2 79 04 77
www.ahkbol.com
info@ahkbol.com
Stand: 2A11

AHK Brasilien

Rua Verbo Divino 1488 - 3º
andar, 04719-904
São Paulo - SP, Brasilien
Tel.: +55 11 - 51 87- 51 00
Fax: +55 11 - 51 81 - 70 13
www.ahkbrasil.com
ahkbrasil@ahkbrasil.com
Stand: 2A13B

AHK Chile

Av. El Bosque Norte 0440
of. 601, C.P. 67 60 235
Santiago de Chile, Chile
Tel.: +56 2 2 03 53 20
Fax: +56 2 2 03 53 25
www.chamcal.cl
chileinfo@camcal.cl
Stand: 2A11

AHK China, Hongkong und Taiwan

Bismarckstr. 45
76133 Karlsruhe
Deutschland
Tel.: +49 721 - 16 14 - 2 84
Fax: +49 721 - 20 39 - 9 05
www.china.ahk.de
dietlmeier.sabine@gic-deutschland.com
Sabine Dietlmeier
Stand: 2C09B

AHK Dänemark

Kongens Nytorv 26
1050 Kopenhagen K
Dänemark
Tel.: +45 33 - 41 10 32
Fax: +45 33 - 91 31 16
www.handelskammer.dk
mk@handelskammer.dk
Mette-Kathrine Kundby
Stand: 2C17A

AHK Ecuador

AV. Eloy Alfaro N35-09 y
Portugal, Edif. Millenium
Plaza, Oficina 401 Quito
Ecuador
Tel.: +593 - 2 - 333 20 48
Fax: +593 - 2 - 333 16 37
http://de-andenregion.ahk.de
info@ahkecuador.org.ec
Stand: 2A11

AHK Estland, Lettland, Litauen

Breite Str. 29
10178 Berlin
Deutschland
Tel.: +370 5 213 11 22
Fax: +370 5 213 10 13
www.ahk-balt.org
jan.immel@ahk-balt.org
Kontakt: Jan Immel
Stand: 2C11A

AHK Finnland

Mikonkatu 25
00101 Helsinki, Finnland
Tel.: +358 9-61 22 12 16
Fax: +358 9-64 28 59
www.dfhk.fi
info@dfhk.fi
Stand: 2C17D

AHK Frankreich

18, Rue Balard
75015 Paris, Frankreich
Tel.: +33 1 - 40 58 35 35
Fax: +33 1 - 45 75 47 39
www.francoallemmand.com
info@francoallemmand.com
Stand: 2C15A

AHK Großbritannien

16 Buckingham Gate
SW1E 6LB London
Großbritannien
Tel.: +44 20 - 79 76 41 00
Fax: +44 20 - 79 76 41 01
www.germanbritishchamber.co.uk
info@ahk-london.co.uk
Stand: 2C15B

AHK Indien

Citadellenstr. 12, 40213
Düsseldorf, Deutschland
Tel.: +49 211 - 36 05 97
Fax: +49 211 - 35 02 87
www.indo-german.com
Stand: 2B07B

AHK Indonesien

P.O. Box 3151
10031 Jakarta, Indonesien
Tel.: +62 21 - 3 15 46 85
Fax: +62 21 - 3 15 52 76
indonesien.ahk.de
info@ekonid.or.id
Stand: 2C09D

AHK Italien

via Napo Torriani, 29
20124 Milano, Italien
Tel.: +39 02 39 80 0906
Fax: +39 2 - 39 80 01 95
www.ahk-italien.it
scholz@deinternational.de
Kontakt: Lara Scholz
Stand: 2C13B

AHK Irland

46 Fitzwilliam Square
Dublin 2, Irland
Tel.: +353 - 1 - 64 24 - 3 12
Fax: +353 - 1 - 64 24 - 3 99
www.german-irish.ie
Stand: 2C15C

AHK Japan

Sanbancho KS Building, 5F,
2-4 Sanbancho, Chiyoda-ku
102-0075 Tokyo, Japan
Tel.: +81 3 - 52 76 98 11
Fax: +81 3 - 52 76 87 33
www.dihkj.or.jp
info@dihkj.or.jp
Stand: 2C09C

AHK Kanada

480 University Avenue,
Suite 1500
M5G 1V2 Toronto, Kanada
Tel.: +1 416 - 5 98 - 70 00
Fax: +1 416 - 5 98 - 18 40
www.germanchamber.ca
info.toronto@german-
chamber.ca
Stand: 2A14A

AHK Kolumbien

Carrera 13No. 93 - 40, piso
4, Bogotá, Kolumbien
Tel.: +57 1 6 51 37 77
Fax: +57 1 6 51 37 72
kolumbien.ahk.de
info@ahk-colombia.com
Stand: 2A11

**AHK Korea (Korean-German Chamber of Commerce & Industry)**

8F, Hannam Plaza, 28-2,
Hannam-dong, Yongsan-gu
140884 Seoul
Republik Korea
Tel.: +82-2-3780-4600
Fax: +82-2-3780-4637
info@kgcci.com
www.kgcci.com

Die Deutsch-Koreanische Industrie- und Handelskammer (AHK Korea) ist Ihr erster Kontakt in Korea. Seit ihrer Gründung im Jahre 1981 fördert und entwickelt die Kammer Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Korea. Mit dem stetigen Wachstum des bilateralen Handels und der Investitionen zwischen Deutschland und Korea haben sich auch die Aktivitäten der AHK Korea und die Nachfrage nach ihren professionellen Dienstleistungen erhöht. Die Kammer, der mittlerweile 502 Mitglie-

der angehören, ist ein bewährter und anerkannter Serviceanbieter in der koreanischen und deutschen Geschäftswelt.

Kontakt: Jürgen Wöhler
CEO / Secretary General

Kategorie: Exportstrategie, Markteintritt und Kooperation, Handelsabwicklung & Zoll, Marktinformationen, Verlage, Sonstige, Transport und Logistik
Stand: 2C09A

AHK Malaysia

P.O. Box 11683
50754 Kuala Lumpur
Malaysia
Tel.: +6 03 - 92 35 18 00
Fax: +6 03 - 20 72 11 98
malaysia.ahk.de
info@malaysia.ahk.de
Stand: 2C09D

AHK Mazedonien

Guro Gakovic 65
1000 Skopje, Mazedonien
Tel.: +389 2 - 3 29 67 85
Fax: +389 2 - 32 96 79 02
mazedonien.ahk.de
info@ahk.mk
Stand: 2C11C

AHK Niederlande

Nassauplein 30
2585 EC Den Haag
Niederlande
Tel.: +31.70.3114123
Fax: +31.70.3114199
www.dnhk.org
g.guelker@dnhk.org
Kontakt: Günter Gülker
Stand: 2C15D

AHK Norwegen

Drammensveien 111B
0273 Oslo, Norwegen
Tel.: +47 22-12 82 - 10
Fax: +47 22-12 82 - 22
www.handelskammer.no
106025.355@compuserve.com
Stand: 2C17C

AHK Österreich

Schwarzenbergplatz 5, Top
3/1, 1030 Wien, Österreich
Tel.: +43 1 - 5 45 14 17 - 49
Fax: +43 1 - 5 45 14 17 - 9 49
www.dhk.at
office@dhk.at
Stand: 2C13A

AHK Paraguay

Independencia Nacional 811
Casillo de Correo 919
Paraguay
Tel.: +595 21 - 44 65 94
Fax: +595 21 - 44 97 35
www.ahkparaguay.com
logistica@ahkasu.com.py
Stand: 2A13B

AHK Peru

Casilla 27 - 0069
Lima 27 - San Isidoro
Peru
Tel.: +51 1 4 41 86 16
Fax: +51 1 4 42 60 14
www.camara-alemana.org.pe
info@camara-alemana.org.pe
Stand: 2A11

AHK Portugal

Av. da Liberdade 38-2°
1269-039 Lisboa, Portugal
Tel.: +351 213 - 2 11 - 204
Fax: +351 213 - 211 - 234
www.ccila-portugal.com
guido-radel@ccila-portugal.com
Kontakt: Guido Radel
Stand: 2C13C

AHK Russland

1, Kasatschi per. 7
119017 Moskau
Russische Föderation
Tel.: +7 4 95 2 34 49 50
Fax: +7 4 95 2 34 49 51
russland.ahk.de
ahk@russland-ahk.ru
Stand: 2B07A

AHK Schweden

Box 27104, 102 52 Stockholm
Schweden
Tel.: +46 8 - 6 65 18 00
Fax: +46 8 - 6 65 18 04
www.handelskammer.se
Stand: 2C17B

AHK Schweiz

Tödistr. 60
8002 Zürich, Schweiz
Tel.: +41 44 - 2 83 61 75
Fax: +41 44 - 2 83 61 00
www.handelskammer-d.ch
fairexpert@handelskammer-d.ch
Stand: 2C13D

AHK Serbien und Montenegro

Toplicin Venac 19-21
11000 Belgrad, Serbien
Tel.: +381 11 - 2 02 80 10
Fax: +381 11 - 3 03 47 80
www.serbien.ahk.de
info@ahk.de
Stand: 2C11C

AHK Singapur

„# 03-105 German Centre 25
International Business Park“
609916 Singapur
Singapur
Tel.: +65 65 62 85 - 0
Fax: +65 65 62 85 10
www.deinternational.org.sg
info@deinternational.org.sg
Stand: 2C09D

AHK Slowakei

Námestie Snp 13
811 06 Bratislava, Slowakei
Tel.: +421 2 20 65 55 40
Fax: +421 2 20 65 55 42
www.dsikh.sk
getlik@dsikh.sk
Kontakt: Katharina Getlik
Stand: 2C11A

AHK Spanien

Avenida Pio XII, 26-28
28016 Madrid, Spanien
Tel.: +34 91 - 3 53 09 28
Fax: +34 91 - 3 59 12 13
www.ahk.es
markus.kemper@ahk.es
Kontakt: Markus Kemper
Stand: 2C13C

AHK Südliches Afrika

47 Oxford Road, Forest
Town, 2193 Johannesburg
Südafrika
Tel.: +27 11 4862 775
Fax: +27 11 486 3625
www.germanchamber.co.za
mboddenberg@german-
chamber.co.za
Kontakt: Matthias Boddenberg
Stand: 2B09A

AHK Thailand

G.P.O. Box 1728
10501 Bangkok, Thailand
Tel.: +66 2 - 6 70 06 00
Fax: +66 2 - 6 70 06 01
www.gtcc.org
gtcc@gtcc.org
Stand: 2C09D

AHK Tschechien

Václavské náměstí 40
110 00 Praha 1, Tschechien
Tel.: +420 224 - 22 12 00
Fax: +420 224 - 22 22 00
www.dtihk.cz
schwan@dtihk.cz
Kontakt: Mirjam Schwan
Stand: 2C13D

AHK Ungarn

Lövőház u. 30
1024 Budapest, Ungarn
Tel.: +36 1 345 7641
Fax: +36 1 345 7655
www.duihk.hu
orban@ahkungarn.hu
Kontakt: Katalin Orbán
Stand: 2C11B

AHK Uruguay

Plaza Independencia 831
Montevideo - UY 11100
Tel.: +5 98 2 - 9 01 18 03
Fax: +5 98 2 - 9 08 5666
www.ahkuruguay.com
camural@ahkurug.com.uy
Stand: 2A13B

AHK USA

USA
Tel.: +1 404 - 5 86 68 08
www.ahk-usa.com
mstegmeier@gaccsouth.com
Kontakt: Martina Stegmeier
Stand: 2A15

AHK Venezuela

Av. San Felipe, Centro
Coinasa, piso 4
1060 La Castellana,
Caracas, Venezuela
Tel.: +58 212 - 2 77 38 30
www.deinternational.de
Stand: 2A11

AHK Vietnam

21-23 Nguyen Thi Minh
Khai, Ho Chi Minh City
Vietnam
Tel.: +84 8 - 8 23 95 75 - 0
Fax: +84 8 - 8 23 97 73
www.vietnam.ahk.de
info@vietnam.ahk.de
Stand: 2C09D

AHP Süd GmbH & Co. KG

Schlüsselweg 6
69221 Dossenheim
Deutschland
Tel.: +49 30 - 7 56 87 54 - 0
Fax: +49 30 - 7 56 87 54 - 44
www.ahpkg.de
info@ahpkg.de
Stand: 2B11

Alsace International

3, quai Kléber - Immeuble
le Sébastopol
67000 Straßburg
Frankreich
Tel.: +33 3 - 89 20 82 68
Fax: +33 3 - 88 24 77 77
www.alsace.com
info@alsace-
international.eu
Stand: 2B24

**Alumniportal Deutschland**

Friedrich-Ebert-Allee 40
53113 Bonn, Deutschland
Tel.: 0228/4460-1674
team@alumniportal-
deutschland.org
www.alumniportal-
deutschland.org

Das Alumniportal Deutsch-
land ist ein Web-Angebot
für Menschen aus aller
Welt, die in Deutschland
studiert, geforscht oder
sich weitergebildet haben.
Diese „Deutschland-
Alumni“ können in der
Online-Community Wissen
und Erfahrungen austau-
schen und ihre Verbindung
zu Deutschland stärken. Es
ist ein Gemeinschaftsproj-
ekt von InWent, DAAD,
Goethe Institut, Alexander
von Humboldt-Stiftung,
CIM und AGEF und wird
finanziert vom Bundesmi-
nisterium für wirtschaftli-
che Zusammenarbeit und
Entwicklung (BMZ).

Kontakt: Raphaela Kühn
Projektleiterin (InWent)

Kategorie: Ausbildung,
Qualifizierung und Perso-
nalentwicklung

Stand: 2E27

**AUMA Ausstellungs- und
Messe-Ausschuss der
Deutschen Wirtschaft e. V.**
Littenstr. 9
10179 Berlin, Deutschland
Tel.: +49 30 - 2 40 00- 0
Fax: +49 30 - 2 40 00 - 3 30
www.auma.de
info@aumade
Stand: 2B03

**Austrian Business Agency**

Opernring 3
1010 Wien, Österreich
Tel.: +43 664 288 58 17
Fax: +43 1 58686 59
b.bachleitner@aba.gv.at
www.aba.gv.at

Die Austrian Business
Agency ist Österreichs
offizieller Ansiedlungsbe-
rater und somit die erste
Anlaufstelle für auslän-
dische Unternehmen, die
in Österreich eine eigene
Gesellschaft gründen
wollen. Das Team der ABA
bietet internationalen
Investoren maßgeschnei-
derte Information zu
sämtlichen Aspekten des
Themas Wirtschaftsstand-
ortes Österreich sowie Un-
terstützung und Beratung
bei der Standortsuche und
-auswahl, bei Förderungen
und Finanzierungsmög-
lichkeiten und arbeits- und
steuerrechtliche Fragen.

Kontakt: Bernhard Bachleitner,
Direktor Süddeutschland

Kategorie: Exportstrate-
gie, Markteintritt und
Kooperation

Stand: 2D35

**B
b2fair Enterprise Europe
Network Baden-Württ-
temberg**

Heilbronner Str. 43
70191 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 16 57 - 2 80
Fax: +49 711 - 16 57 - 8 27
www.b2fair.de
office@b2fair.de
Stand: 2B11

**Baden-Württemberg Inter-
national - Gesellschaft für
internationale wirtschaft-
liche und wissenschaft-
liche Zusammenarbeit**

Willi-Bleicher-Str. 19
70174 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 22 78 - 70
Fax: +49 711 - 22 78 - 7 22
www.bw-i.de
info@bw-i.de
Stand: 2D15

Berners Consulting GmbH

Filderbahnstr. 54b
70567 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 220 40 02
www.berniers-consulting.net
info@berniers-consulting.net
Stand: 2E21

**BGA Bundesverband
Großhandel, Außenhandel,
Dienstleistungen e.V.**

Am Weidedamm 1 A
10117 Berlin, Deutschland
Tel.: +49 30 - 5 90 09 95 - 0
Fax: +49 30 - 5 90 09 95 - 19
info@bga.de, www.bga.de
Stand: 2C03

SÜDTIROL

**Business Location Südtirol
- Alto Adige**

Domgasse 15 / Passaggio
Duomo 15, 39100 Bozen /
Bolzano, Italy
Tel.: +39 0471 066 623
Fax: +39 0471 062 852
oberkofler@bls.info
www.bls.info

Die Business Location
Südtirol (BLS) ist Südtirols
Standortagentur mit
Sitz in Bozen. Engagierte
Mitarbeiter bieten Un-
ternehmen und Inves-
toren aus dem In- und
Ausland serviceorientierte
Rundumbetreuung in
Ansiedlungsfragen. Die
kostenlosen Dienstleis-
tungen der BLS reichen
von der Suche nach einem
geeigneten Standort über
die Rechtsberatung bis
hin zur kontinuierlichen
Begleitung einer Ansied-
lung. Die BLS pflegt den
Dialog zwischen Investo-
ren, Wirtschaftsverbän-
den und den Gemeinden
in Südtirol. Weiterführende Informa-
tionen finden Sie unter
www.bls.info.

Kontakt: Birgit Oberkofler
Marketing & PR
Deutschland, Projektma-
nager
Kategorie: Exportstrategie,
Markteintritt und
Kooperation
Stand: 2D07

bluepool GmbH

Gaußstr. 4
70771 Leinfelden-Echter-
dingen, Deutschland
Tel.: +49 711 - 9 02 14 - 0
Fax: +49 711 - 9 02 14 - 1 37
www.bluepool.de
info@bluepool.de
Kontakt: Frank-Dieter
Keinath
Stand: 2B33

**Botschaft der Republik Po-
len - Abteilung für Handel
und Investitionen**

Leipziger Platz 2
10117 Berlin, Deutschland
Tel.: +49 30 - 2 06 22 67 - 0
Fax: +49 30 - 2 06 22 67 - 30
www.berlin.trade.gov.pl
info@wirtschaft-polen.de
Stand: 2B30

**Bundesverband der Dol-
metscher und Übersetzer
Landesverband Baden-
Württemberg e.V.**

Akademiestr. 48
76133 Karlsruhe
Deutschland
Tel.: +49 721 - 9 21 14 - 30
Fax: +49 721 - 9 21 14 - 31
www.bdue.de
info@bdue.de
Stand: 2E27

bw-engineers GmbH

Obere Waldplätze 13
70569 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 1 31 72 80
Fax: +49 711 - 1 31 71 01
www.bw-engineers.com
info@bw-engineers.com
Stand: 2D15

**C
Centralvereinigung Deut-
scher Wirtschaftsverbände
für Handelsvermittlung
und Vertrieb (CDH) e. V.**

Am Weidedamm 1 A
10117 Berlin, Deutschland
Tel.: +49 30 - 7 26 25 - 6 00
Fax: +49 30 - 7 26 25 - 6 99
www.cdh.de
centralvereinigung@cdh.de
Stand: 2C01

**Centrotherm Photovoltaics
AG**

Johannes-Schmid-Str. 8
89143 Blaubeuren
Deutschland
Tel.: +49 7344 - 9 18 88 03
Fax: +49 7344 - 9 18 83 88
www.sitec.centrotherm.de
Stand: 2B31

COGNOS International GmbH

Alte Rabenstr.1
20148 Hamburg
Deutschland
Tel.: +49 40 - 41 90 94 11
Fax: +49 40 - 41 90 94 44
www.cognos-international.de
international@cognos-ag.de
Stand: 2B35

COMMERZBANK AG

Kaiserstr. 16
60311 Frankfurt
Deutschland
Tel.: +49 69 - 13 62 - 0
Fax: +49 69 - 28 53 89
www.commerzbank.com
info@commerzbank.com
Stand: 2C24

**Commonwealth of Pennsyl-
vania - Authorized Trade &
Investment Representative
AHP GmbH & Co. KG**

Hammer Str. 13
48153 Münster, Deutschland
Tel.: +49 251 - 4 50 46
Fax: +49 251 - 4 50 47
www.ahpkg.de
info@ahpkg.de
Stand: 2B11

Compass International GmbH

Epplerstr. 5 A
70597 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 28 47 09 - 0
Stand: 2E27

Conttigo Consulting & Services

Werastr. 109
70190 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 84 98 08 43
Fax: +49 711 - 84 98 08 45
www.conttigo.com
info@conttigo.com
Stand: 2C1Stand: 2

**Enterprise Europe Network
Croatia - Croatian Cham-
ber of Economy**

Rooseveltov trg 2
10000 Zagreb, Kroatien
Tel.: +385 1 4828 382
Fax: +385 1 4828 379
www.hgk.hr
dkonjevod@hgk.hr
Kontakt: Dunja Konjevod
Stand: 2B22

D

**Datakontext Verlagsgruppe
Hüthig Jehle Rehm GmbH**
Augustinusstraße 9d
50226 Frechen
Deutschland
Tel.: +49 2234 96610-13
Fax: +49 2234 96610-9
www.datakontext.com
langecker@datakontext.com
Franz Langecker
Stand: 2E27

Deutsche Bank AG
Theodor-Heuss-Str. 3
70174 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 1 25 - 0
Fax: +49 711 - 1 25 - 31 80
www.deutsche-bank.de
Stand: 2E25

Deutsche Lufthansa AG
Wilhelm-Leuschner-Str. 29
60329 Frankfurt
Deutschland
Tel.: +49 69 - 2 55 44 27
Fax: +49 69 - 2 55 43 40
www.dlh.de
Stand: 2B31

Deutsche Messe AG
Messegelände
30521 Hannover
Deutschland
Tel.: +49 511 - 89 - 31322
Fax: +49 511 - 89 - 30506
www.messe.de
lynn.stamenkovic@messe.de
Kontakt: Lynn Stamenkovic
Stand: 2E27

**Deutsches Netzwerk der
E-Learning Akteure e. V.**
Folkwangstr. 1
45128 Essen
Deutschland
Tel.: +49 201 - 8 09 08 04
Fax: +49 201 - 8 09 08 05
www.d-elan.de
geschaefsstelle@d-elan.net
Stand: 2E27

Dezan Shira & Associates
Suite 1803-1805, Tian An
Center, Nanjing Road West
200003 Shanghai
Volksrepublik China
Tel.: +86 21 - 63 58 - 86 86
Fax: +86 21 - 63 58 - 98 99
www.dezshira.com
info@dezshira.com
Stand: 2E21

**Deutscher Industrie- und
Handelskammertag**
Breite Straße 29
10178 Berlin

Tel.: +49 30 20308-0
Fax: +49 30 20308-1000

dta international Co., Ltd.
Leopoldstr. 244
80807 München
Deutschland
Stand: 2B35

**E
ena - european network
architecture e.V.**
Hauptstr. 30
76534 Baden-Baden
Deutschland
Tel.: +49 7221 - 99 28 72
Fax: +49 7221 - 99 28 73
www.ena.ag
info@ena.ag
Stand: 2B11

**Enterprise Estonia / Wirt-
schaftsförderung Estlands**
Liivalaia 2, 11412 Tallinn
Estland
Tel.: +49 40 - 3 03 - 8 78 99
Fax: +49 40 - 3 03 - 8 79 81
www.investinestonia.com
www.tradeinestonia.com
hamburg@eas.ee
Riina Leminsky
Stand: 2D15

**Enterprise Europe Network
Baden-Württemberg
Projektbüro**
Heilbronner Str. 43
70191 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 16 57 - 0
Fax: +49 711 - 16 57 - 8 27
www.hwk-stuttgart.de
info@enterprise-europe-
bw.de
Stand: 2B11

**Entwicklungsagentur
Kärnten GmbH - Zentrum für
Innovation & Technologie**
Primoschgasse 3
9020 Klagenfurt, Österreich
Tel.: +43 463 - 38 75 - 0
www.madeinkaernten.at
office@madeinkaernten.at
Stand: 2D35

**Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**
Ingersheimer Strasse 18
70499 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 98 81 - 1 41 42
www.ey.com/DE
Stand: 2D27

**Euler Hermes Kreditversiche-
rungs-AG - Exportkreditga-
rantien und Investitionsga-
rantien der Bundesrepublik
Deutschland**
Friedensallee 254
22763 Hamburg, Deutschland
Tel.: +49 40 - 88 34 - 9000
Fax: +49 40 - 88 34 - 9175
www.agaportal.de
info@exportkreditgaran-
tien.de
Stand: 2A36

**EURES-T Oberrhein / Rhin
Supérieur**
Hölderlinstr. 36
70174 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 71 12 71
Fax: +49 711 - 9 41 16 43
www.eures-t-oberrhein.eu
Stand: 2B11

**European Commission -
Directorate General for
Taxation and Customs
Union**
Rue du Luxembourg 40
1000 Brüssel, Belgien
http://ec.europa.eu/ecip
Stand: 2D23

**European Free Zone
Founder & Operator
Co. Inc.**
Velimese Mevkil
Corlu Tekirdag, Türkei
Tel.: +90 212 6 91 10 10
Fax: +90 212 6 91 10 26
www.asb.com.tr
Stand: 2B23

**Exportpages International
GmbH**
Becker-Göring-Str. 15
76307 Karlsbad
Deutschland
Tel.: +49 7248 - 92 53 - 0
Fax: +49 7248 - 92 53 - 34
www.exportpages.de
support@exportpages.com
Stand: 2D25

**F
F.A.Z.-Institut für Manage-
ment-, Markt- und Medi-
eninformationen GmbH**
Mainzer Landstr. 199
60326 Frankfurt am Main
Deutschland
Tel.: +49 69 - 75 91 - 22 17
Fax: +49 69 - 75 91 - 19 66
www.faz-institut.de
info@faz-institut.de
Stand: 2A25

Federal Express Europe Inc.
Langer Kornweg 34 k
65451 Kelsterbach
Deutschland
Tel.: 01803 - 12 38 00
www.fedex.com/de
demaster@fedex.com
Stand: 2D22

**Federation of GCC Cham-
bers**
P.O. Box 2198
31451 Dammam
Saudi Arabien
Tel.: +966 38 35 50 06
Fax: +966 38 35 50 07
www.fgccc.org
fgccc@fgccc.org
Stand: 2B31

**Flanders Investment &
Trade**
Kienestrasse 33
70174 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 223 8806
Fax: +49 711 226 2488
www.flandersinvestmen-
tandtrade.com
stuttgart@fitagency.be
Kontakt: Jan Offner
Stand: 2D15

**FOKUS Sprachen und
Seminare**
Probststr. 17
70567 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 7 94 72 19 - 0
Fax: +49 711 - 7 94 72 19 - 9
www.fokussprachen.com
info@fokussprachen.com
Stand: 2E21

**G
German Centre Indonesia**
C/O L-Bank Schlossplatz 10
76113 Karlsruhe
Deutschland
Tel.: +49 721 150 3496
Fax: +49 721 150 3498
www.germancentre.co.id
german.centre@l-bank.de
Kontakt: Jürgen Schnieder
Stand: 2D15

German Centre-Netzwerk
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 1 27 - 7 91 83
Fax: +49 711 - 1 27 - 7 43 17
www.germancentre.com
Vera.Brieli@LBBW.de
Kontakt: Vera Brieli
Stand: 2B21

**Germany Trade & Invest -
Gesellschaft für Außen-
wirtschaft GmbH**
Agrippastr. 87-93
50676 Köln
Deutschland
Tel.: +49 221 - 20 57 - 0
Fax: +49 221 - 20 57 - 2 12
www.gtai.de
info@gtai.de
Stand: 2D11

**Ghorfa Arab-German
Chamber of Commerce
and Industry e. V.**
Garnisonkirchplatz 1
10178 Berlin
Deutschland
Tel.: +49 30 - 27 89 07 - 0
Fax: +49 30 - 27 89 07 - 49
www.ghorfa.de
ghorfa@ghorfa.de
Stand: 2B31

**Gothaer Allgemeine Versi-
cherung AG**
Gothaer Allee 1
50969 Köln
Deutschland
Tel.: +49 221 - 3 08 - 00
Fax: +49 221 - 3 08 - 1 03
www.gothaer.de
info@gothaer.de
Stand: 2B32

**GUC Germann University
in Cairo Industriepark**
Main Entrance El Tagmoa
El Khames
New Cairo City, Ägypten
Tel.: +202 27 58 99 90 - 8
Fax: +202 27 58 10 41
www.guc.edu.eg
Stand: 2D15

**Deutsche Gesellschaft für
Technische Zusammenar-
beit (GTZ) GmbH**
Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5
65760 Eschborn
Deutschland
Tel.: +49 6196 - 79 - 0
Fax: +49 6196 - 79 - 11 15
www.gtz.de
info@gtz.de
Stand: 2A21

**H
Handwerk International
Baden-Württemberg e.V.**
Heilbronner Str. 43
70191 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 16 57 - 0
Fax: +49 711 - 16 57 - 8 27
www.handwerk-international.de
info@handwerk-international.de
Stand: 2B11

Hansekuranz Kontor GmbH - Special Risks | Assekuradeure

Hafenweg 46-48
48155 Münster, Deutschland
Tel.: +49 251 - 91 59 99 - 0
Fax: +49 251 - 91 59 99 - 15
www.hansekuranz-kontor.de
kontakt@hansekuranz.de

Stand: 2B32**Hartmann Gallus und Partner Partnerschaftsgesellschaft**

Hummelbergstr. 7
70195 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 69 78 50
Fax: +49 711 - 69 15 65
www.kanzlei-hartmann.de
info@kanzlei-hartmann.de

Stand: 2B11**Hourani Consulting**

Technologie Park, Am
Krebsgraben 15
78048 VS-Villingen
Deutschland
Tel.: +49 7721 - 50 92 20
Fax: +49 7721 - 55 92 21
www.hourani-consulting.de
contact@hourani-consulting.de

Stand: 2B35**HyperFair s.r.l.**

C.so Matteotti 5/H
23900 Lecco, Italien
Tel.: +39.0341.18.73.966
Fax: +39.0341.18.73.967
www.hyperfair.com
info@hyperfair.com
Kontakt: Marco Campanari

Stand: 2E27**ICUnet.AG**

Fritz-Schäffer-Promenade 1
94032 Passau, Deutschland
Tel.: +49 851 - 98 86 66 - 0
Fax: +49 851 - 98 86 66 - 70
www.icunet.ag
info@icunet.ag
Kontakt: Dr. Fritz Audebert

Stand: 2E27.1**IHK-Exportakademie GmbH**

Jägerstr. 30, 70174 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 2005 364
Fax: +49 711 2005 60364
www.ihk-exportakademie.de
info@ihk-exportakademie.de

Stand: 2B15**iMOVE beim Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB)**

Robert-Schuman-Platz 3
53175 Bonn, Deutschland
Tel.: +49 228 - 1 07 - 17 45
Fax: +49 228 - 1 07 - 28 95
www.imove-germany.de
info@imove-germany.de

Stand: 2B35**Industrie- und Handelskammer Bodensee-Oberschwaben**

Postfach 40 64
88219 Weingarten
Deutschland
Tel.: +49 751 - 4 09 - 0
Fax: +49 751 - 4 09 - 55159
www.weingarten.ihk.de
info@weingarten.ihk.de

Stand: 2B15**Industrie- und Handelskammer der Republik Armenien**

11 Khanjyan Str.
375010 Yerevan
Armenien

Stand: 2B09B**Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main**

Börsenplatz 4
60313 Frankfurt am Main
Deutschland
Tel.: +49 69 - 21 97 - 0
Fax: +49 69 - 21 97 - 5 41
www.frankfurt-main.ihk.de

Stand: 2C09D**Industrie- und Handelskammer Heilbronn-Franken**

Postfach 22 09
74012 Heilbronn
Deutschland
Tel.: +49 7131 - 96 77 - 0
Fax: +49 7131 - 96 77 - 1 99
www.heilbronn.ihk.de
auwi@heilbronn.ihk.de

Stand: 2B15**Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee**

Postfach 10 09 43
78409 Konstanz
Deutschland
Tel.: +49 7531-2860-0
Fax: +49 7531 - 28 60 - 1 65
www.konstanz.ihk.de
info@konstanz.ihk.de

Stand: 2B15**Industrie- und Handelskammer Karlsruhe**

Lammstr. 13-17
76133 Karlsruhe
Deutschland
Tel.: +49 721 - 1 74 - 0
Fax: +49 721 - 1 74 - 2 90
www.karlsruhe.ihk.de
info@karlsruhe.ihk.de

Stand: 2B15**Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwald**

Postfach 9 20
75109 Pforzheim
Deutschland
Tel.: +49 7231 - 2 01 - 0
Fax: +49 7231 - 2 01 - 1 58
www.nordschwarzwald.ihk24.de
info@pforzheim.ihk.de

Stand: 2B15**Industrie- und Handelskammer Ostwürttemberg**

Postfach 14 60
89504 Heidenheim
Deutschland
Tel.: +49 7321 - 3 24 - 0
Fax: +49 7321 - 3 24 - 1 69
www.ostwuerttemberg.ihk.de
zentrale@ostwuerttemberg.ihk.de

Stand: 2B15**Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart**

Jägerstr. 30, 70174 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 20 05-0
Fax: +49 711 - 20 05 - 4 10
www.stuttgart.ihk.de
info@stuttgart.ihk.de

Stand: 2B15**Industrie- und Handelskammer Reutlingen**

Postfach 19 44
72709 Reutlingen
Deutschland
Tel.: +49 7121 - 2 01 - 0
Fax: +49 7121 - 2 01 - 41 20
www.reutlingen.ihk.de
info@reutlingen.ihk.de

Stand: 2B15**Industrie- und Handelskammer Rhein-Neckar**

L 1,2
68161 Mannheim
Deutschland
Tel.: +49 621-1709-224
Fax: +49 621 - 17 09-100
www.rhein-neckar.ihk24.de
ihk@rhein-neckar.ihk24.de

Stand: 2B15**Industrie- und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg**

Postfach 15 60
78005 Villingen-Schwenningen
Deutschland
Tel.: +49 7721 - 9 22 - 0
Fax: +49 7721 - 9 22 - 1 80
www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de
info@villingen-schwenningen.ihk.de

Stand: 2B15**Industrie- und Handelskammer Südlicher Oberrhein**

Postfach 8 60
79008 Freiburg
Deutschland
Tel.: +49 761-3858-0
Fax: +49 761/3858-222
www.suedlicher-oberrhein.ihk.de
auwi@freiburg.ihk.de

Stand: 2B15**Industrie- und Handelskammer Ulm**

Olgastr. 97-101
89073 Ulm
Deutschland
Tel.: +49 0731173117
Fax: +49 0731173174
www.ulm.ihk24.de

Stand: 2B15**Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag**

Jägerstr. 40
70174 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 22 55 00 - 60
Fax: +49 711 - 22 55 00 - 77
www.bw.ihk.de
info@bw.ihk.de

Stand: 2B15**InterGest Brazil**

Rua Luis Coelho, 223-1°
andar, Cerqueira César
01309-001
Sao Paulo SP-Brazil
Brasilien
Tel.: +55 11 - 31 24 - 25 55
Fax: +55 11 - 32 57 - 00 25
www.intergest.com.br
info.brazil@intergest.com

Stand: 2C20**InterGest Czech Republic s.r.o.**

Připotoční 1519/ 10 b
10100 Praha 10 - Czech Republic, Tschechien
Tel.: +420 267 - 2 16 - 6 54
Fax: +420 267 - 2 16 - 6 55
www.intergest.cz
info.czechrepublic@intergest.com

Stand: 2C20**InterGest France S.A.S.**

7, Place de la Gare
57200 Sarreguemines
Frankreich
Tel.: +33 3 - 87 95 99 00
Fax: +33 3 - 87 95 99 03
www.intergest.com/france
info.france@intergest.com

Stand: 2C20**InterGest GmbH**

Franz-Josef-Röder-Str. 9
66119 Saarbrücken
Deutschland
Tel.: +49 681 - 59 59 07 60
Fax: +49 681 - 59 59 07 66
www.intergest.com/germany
info.germany@intergest.com

Stand: 2C20**InterGest Hispania S.L.**

Marqués de Riscal 11,5°
28010 Madrid
Spanien
Tel.: +34 91 - 8 25 94 54
Fax: +34 91 - 3 10 28 82
www.intergest.com/spain
info.spain@intergest.com

Stand: 2C20**InterGest Hong Kong**

31/F The Center, 99
Queen's Road Central
Hong Kong, Hong Kong
Tel.: +852 25 - 26 36 65
Fax: +852 22 - 13 21 35
www.intergest.com/hongkong
info.hongkong@intergest.com

Stand: 2C20**InterGest Luxembourg S.A.**

19, rue de Bitbourg
1273 Luxembourg
Luxemburg
Tel.: +352 4 43 - 88 60
Fax: +352 4 43 - 8 86 19
www.intergest.com/luxemburg
info.luxemburg@intergest.com

Stand: 2C20

InterGest Mexico

Ecuador N°4, Col. Lomas de Querétaro
76190 Querétaro, Mexiko
Tel.: +52 442 - 2 95 - 82 72
Fax: +52 442 - 2 95 - 82 73
www.intergest.com/mexico
info.mexico@intergest.com
Stand: 2C20

InterGest Middle East Ltd.

P.O. Box 50 02 38, Dubai
Internet City, Bld. 13, Off. 208
Dubai - United Arab Emirates
Vereinigte Arab. Emirate
Tel.: +971 4 39 00 - 6 36
Fax: +971 4 39 08 - 6 10
www.intergest.com/middleeast
info.middleeast@intergest.com
Stand: 2C20

InterGest Poland

Ul. Królewska 27, Suite 336, 2nd Floor
00-060 Warsaw, Polen
Tel.: +48 22 - 6 53 36 44
Fax: +48 22 - 8 27 69 15
www.intergest.com/poland
info.poland@intergest.com
Stand: 2C20

InterGest Russia

2-ya Zvenigorodskaya Uliza 2/1, b.1, 123100 Moscow
Russische Föderation
Tel.: +7 495 - 6 05 32 04
Fax: +7 495 - 6 05 32 04
www.intergest.com/russia
info.russia@intergest.com
Stand: 2C20

InterGest South Asia Pvt. Ltd.

201 Omprakash Arcade,
Ambedkar Garden-Chembur
400071 Mumbai, Indien
Tel.: +91 22 - 22 93 39 47
Fax: +91 22 - 25 20 42 42
www.intergest.com/southasia
info.india@intergest.com
Stand: 2C20

InterGest Turkey

Istanbul World Trade Center, EGS Building B1, 14 th Floor, Off. N°438/440
34149, Yesilköy/ Istanbul
Türkei
Tel.: +90 212 - 4 65 33 20
Fax: +90 212 - 4 65 33 02
www.intergest.com/turkey
info.turkey@intergest.com
Stand: 2C20

InterGest United Kingdom Ltd.

Palmerston House, 814
Brighton Road
CR8 2BR, Purley, Surrey
Großbritannien
Tel.: +44 20 - 86 55 84 50
Fax: +44 20 - 86 55 85 01
www.intergest.com/uk
info.uk@intergest.com
Stand: 2C20

InterGest Vietnam

83 Tan Vinh Street, R. 401,
Ward 6, District 4
Ho-Chi-Minh-City, Vietnam
Tel.: +84 8 - 39 43 55 50
Fax: +84 8 - 39 43 55 51
www.intergest.com/Vietnam
infovietnam@intergest.com
Stand: 2C20

Inwent - Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH

Friedrich-Ebert-Allee 40
53113 Bonn
Deutschland
Tel.: +49 228 - 44 60 - 0
Fax: +49 228 - 44 60 - 17 66
www.inwent.org
info@inwent.org
Stand: 2E27

J

JETRO Düsseldorf - Japan External Trade Organization

Immermannstr. 65 C
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.: +49 211 - 1 36 02 - 0
Fax: +49 211 - 32 64 11
www.jetro.go.jp
investjapan@d.jetro.de
Stand: 2D09

K

Know How! AG

Ruppmannstr. 33b
70565 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 (711) 780 59 0
Fax: +49 (711) 780 59 15
info@knowhow.de
www.knowhow.de

Individuelle E-Learning-

Konzepte, Lernsoftware,
praxisorientierte Präsenzseminare, bedarfsorientierte Beratung und zielgruppengerichtete Lernkonzepte zählen zu den Kernkompetenzen des

Unternehmens. Seit 1992 entwickelt die Know How! AG als eigenständiges, inhabergeführtes Unternehmen kontinuierlich neue Weiterbildungskonzepte. Der Firmensitz ist in Stuttgart, Niederlassungen bestehen in Konstanz, Köln und seit Januar 2010 auch in Augsburg. Als Pionier auf dem Gebiet des Web Based Trainings erstellte die Know How! AG bereits 1995 die ersten erfolgreichen E-Learning-Produkte. Das Unternehmen bietet passende Konzepte und Lösungen im Weiterbildungsbereich für Kunden aus allen Branchen an, denn mehr Wissen bedeutet für die Unternehmen mehr Wert.

Kontakt: Carmen Naumann

Kategorie: Ausbildung, Qualifizierung und Personalentwicklung, Sonstige
Stand: 2E27

Konsu / Accountor Group

Valtakatu 49
53100 Lappeenranta
Finnland
Tel.: +358 207 - 551 - 550
Fax: +358 207 - 551 - 568
www.konsu.com
info@konsu.com
Stand: 2A31

KSV1870 Forderungsmanagement GmbH

Wagenseilgasse 7
1120 Wien, Österreich
Tel.: +43 50 1870-8338
Fax: +43 50-1870-99 8338
www.ksv.at
eibl.johannes@ksv.at
Kontakt: Mag. Johannes Eibl
Stand: 2D29

L

Landesamt für Verfassungsschutz Baden-Württemberg

Taubenheimstr. 85 a
70372 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 - 95 44 - 00
Fax: +49 711 - 95 44 - 4 44
www.verfassungsschutz-bw.de
info@verfassungsschutz-bw.de
Stand: 2D15

L-Bank

Börsenplatz 1
70174 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 122-2635
Fax: +49 711 122-2695
www.l-bank.de
wirtschaft@l-bank.de
Kontakt: Jörg Stremme
Stand: 2D15

Lingua TV GmbH

Landsberger Allee 24
10249 Berlin
Deutschland
Tel.: +49 30 - 42 80 27 51
Fax: +49 30 - 42 80 27 52
www.linguatv.com
philipgienandt@linguatv.com
Kontakt: Philip Gienandt
Stand: 2E27, 2B35



local global GmbH Publishing & Conferences

Marienstr. 5
70178 Stuttgart
Tel.: +49 711 - 22 55 88 - 0
Fax: +49 711 - 22 55 88 - 11
www.localglobal.de
info@localglobal.de

local global verlegt Bücher und Magazine für die Außenwirtschaft. Das mehrsprachige Team entwickelt auch Publikationen, Konferenzen und Kommunikationslösungen, die Global Player ansprechen. Kunden und Partner sind dabei Ministerien, Wirtschaftsförderer, Messeveranstalter und Verbände. Referenzen: Niedersachsen, Baden-Württemberg, Kölnmesse, Deutsche Messe, Messe Stuttgart. Ein neuer Geschäftsbereich Communication Services unterstützt auch Unternehmen bei der Kommunikation - auf internationalen Messen.

Kontakt: Hans Gäng,
Geschäftsführer

Kategorie: Marktinformationen, Verlage
Stand: 2E27

Lokalkomitee Stuttgart & Hohenheim AIESEC e.V.

Schwerzstr. 21,
70593 Stuttgart, Deutschland
www.aiesec.de/stuttgart
vper.stuttgart@aiesec.de
Stand: 2A04

M

MACHWÜRTH TEAM GmbH

Dohrmanns Horst 19
27374 Visselhövede
Deutschland
Tel.: +49 4262 - 93 12 - 0
Fax: +49 4262 - 38 12
www.mti-consultancy.com
info@mwteam.de
Stand: 2B35

Maier + Vidorno GmbH

Siegburger Str. 235
50679 Köln
Deutschland
Tel.: +49 221 880 408-0
Fax: +49.221.880 408-11
www.mv-group.com
k.f.meier@mv-group.com
Kontakt: Klaus Friedrich
Meier
Stand: 2B39

O

OÖ. Technologie- und Marketinggesellschaft mbH

Hafenstraße 47-51
4020 Linz, Österreich
Tel.: +43 732 79810
Fax: +43 732 79810 5015
www.tmg.at, info@tmg.at
Kontakt: Mag. Karin Schachinger MBA
Stand: 2D35

Österreichische Handelsdelegation

Staffenbergstr. 81
70184 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 2 48 56 71
Fax: +49 711 - 2 48 56 72
www.advantageaustria.org
stuttgart@austriantrade.org
Stand: 2D35

OWC Verlag für Außenwirtschaft GmbH

Hohenzollernstr. 11 - 13
40211 Düsseldorf
Deutschland
Tel.: +49 211 550426 0
Fax: +49 211 - 55 04 26 55
www.owc.de
anzeigen@owc.de
Stand: 2D26

P

PaMMon International S.A.

19, rue de Bitbourg
1273 Luxembourg
Luxemburg
Tel.: +352 443 886
Fax: +352 446 376
www.pammon.lu
info@pammon.lu

Stand: 2C20

PatientCONSULT GmbH

St.-Peter-Str. 2
69126 Heidelberg
Deutschland
Tel.: +49 6221 - 33 88 02
Fax: +49 6221 - 33 88 03
www.patientconsult.de
health@patientconsult.de

Stand: 2A23

R

RAK Free Trade Zone Authority

P.O. Box 10055
Ras Al Khaimah
Vereinigte Arab. Emirate
www.rakftz.com

Stand: 2B31

Reif Bauunternehmung GmbH & Co. KG

Hohlohstr. 9
76437 Rastatt
Deutschland
Tel.: +49 7222 - 508 - 0
Fax: +49 7222 - 508 - 305
www.reif-bau.de
info@reif-bau.de

Stand: 2E23

RKW Baden-Württemberg GmbH

Königstr. 49
70173 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 2 29 98 - 0
Fax: +49 711 - 2 29 98 - 10
www.rkw-bw.de
info@rkw-bw.de

Stand: 2D15

S

**Sandler Training**

Finding Power In Reinforcement_®

Sandler Training

Curiestraße 2
70563 Stuttgart-Vaihingen
Deutschland
Tel.: 0711 67400 108
Fax: 0711 67400 200
de-sw@sandler.com
www.de-sw.sandler.com

Sandler Training - Erfolg-
reich im Vertrieb lokal -
national - global.

Sandler Training ist ein
weltweit tätiges Unter-
nehmen, das Menschen
und Unternehmen konti-
nuierlich dabei unterstützt
ihre Leistungsfähigkeit im
Vertrieb auf- und auszu-
bauen.

Wir beraten, trainieren
und coachen nach einem
langjährigen erprobten
Konzept. Die zugrunde
liegende Vertriebsphiloso-
phie wird mit den Kunden
besprochen und bei Bedarf
an deren Firmenkultur an-
gepasst. Wir wissen, dass
eine Kultur Zeit zum Reifen
braucht und dass nur die
Mischung aus lernen, üben
und verstärken zum Erfolg
führt. Dem tragen wir
Rechnung durch ein Trai-
ningskonzept bestehend
aus Präsenztraining und
Rollenspiel, online-Training
und Coaching.

Die Trainingsschwerpunk-
te ermitteln wir vorab
mit unseren Kunden. Mit
unserem Partnernetzwerk
in 24 Ländern trainieren
wir in Landessprache - da-
mit die Botschaft wirklich
ankommt.

Kontakt: Gabriele Reich-
Gutjahr, Geschäftsführerin

Kategorie: Ausbildung,
Qualifizierung und Perso-
nalentwicklung, Unter-
nehmens-, Rechts- und
Steuerberatung

Stand: 2E27

Serbia Investment and Export Promotion Agency

Vlajkoviccva 3/V
11000 Belgrade, Serbien
Tel.: +3 81 - 11 33 98 - 5 50
Fax: +3 81 - 11 33 98 - 8 14
www.siepa.gov.rs
office@siepa.gov.rs

Stand: 2B36

**Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW)**

Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 127-7001
Fax: +49 711 127-77914
kontakt@sv-bw.de
www.sv-bw.de

**Der Sparkassenverband
Baden-Württemberg
(SVBW)** vertritt die Interes-
sen von 54 Sparkassen und
deren kommunalen Träger.
Unsere Mitgliedsinstitute
beschäftigen in mehr als
2.500 Geschäftsstellen
knapp 36.000 Mitarbeiter
und vereinen eine Bilanz-
summe in Höhe von 172
Milliarden Euro.

Regional verankert und
international erfolgreich!
Wir stehen Ihnen mit
unserem Know-how und
unseren Kontakten auf
der ganzen Welt zur Seite.
Mit den Beratungs- und
Finanzierungslösungen
unseres internationalen
Netzwerks kennt Ihr Erfolg
keine Grenzen. Mehr dazu
auf unserem Stand 2A20
(Halle C2) oder auf www.
sparkasse.de

Kontakt: Referat Auslands-
geschäft: Tel. 0711/127 7
15 29

Kategorie: Finanzierung &
Versicherung

Stand: 2A20

StandortAgentur Salzburg GmbH

Südtiroler Platz 11/IV
5020 Salzburg
Österreich
Tel.: +43 662 - 45 13 27 - 0
Fax: +43 662 - 45 13 27 - 11
www.salzburgagentur.at
office@salzburgagentur.at

Stand: 2D35

Standortagentur Tübingen-Reutlingen-Zollernalb GmbH

Hindenburgstr. 54
72762 Reutlingen
Deutschland
Tel.: +49 7121 - 2 01 - 0
Fax: +49 7121 - 2 01 - 41 89
www.neckaralb.de
info@neckaralb.de

Stand: 2A22

Statistisches Landesamt Baden-Württemberg

Böblinger Str. 68
70199 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 6 41 - 0
Fax: +49 711 - 6 41 - 24 40
www.statistik-bw.de
poststelle@stala.bwl.de

Stand: 2D15

Steinbeis-Europa-Zentrum - Haus der Wirtschaft

Willi-Bleicher-Str. 19
70174 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 1 23 40 10
Fax: +49 711 - 1 23 40 11
www.steinbeis-europa.de
info@steinbeis-europa.de

Stand: 2B11



SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS
AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY BERLIN

Steinbeis-Hochschule Berlin - School of International Business and Entrepreneurship (SIBE)

Kalkofenstraße 53
71083 Herrenberg
Deutschland
Tel.: 07032 9458 65
Fax: 07032 9458 58
temmler@steinbeis-sibe.de
www.steinbeis-sibe.de

**Die School of Interna-
tional Business and
Entrepreneurship (SIBE)** ist
die internationale Business
School der Steinbeis-Hoch-
schule Berlin (SHB). Die
SIBE steht für erfolgrei-
chen Wissenstransfer zwi-
schen Wissenschaft und
Wirtschaft und systemati-
schen Kompetenzaufbau
und Persönlichkeitsent-
wicklung.

Der Zweck der SIBE besteht
im nachhaltigen Ausbau
der Wettbewerbsfähigkeit
ihrer Partner-Unterneh-
men (privatwirtschaftliche
Unternehmen, Organi-

sationen und öffentliche
Verwaltungen) und in der
Bildung kompetenter, un-
ternehmerisch und global
denkender und handelnder
Persönlichkeiten.

Unsere Talente sorgen im
Rahmen ihrer studien-
integrierten Innovati-
onsprojekte bei unseren
Partner-Unternehmen für
Wachstum und Globali-
sierung. Durch die Arbeit
an diesen realen und her-
ausfordernden Projekten
schaffen wir gleichzeitig
jene Bedingungen, unter
denen sich Talente zu
Persönlichkeiten und
kompetenten Führungs-
und Nachwuchsfüh-
rungskräften entwickeln
können. Wir verpflichten
uns dem Erfolg unserer
Partner-Unternehmen und
damit dem Erfolg unserer
Teilnehmer. Ihrer aller
Erfolg ist unser Erfolg!
Mit MBA-Programmen seit
1994, mit derzeit über 600
Studierenden, über 1500
erfolgreichen Absolventen
und mit über 350 Partner-
Unternehmen ist die SIBE
Ihr kompetenter Partner
für Wachstum und Globa-
lisierung durch handlungs-
kompetente Mitarbeiter
und Führungskräfte.

Kontakt: Sylvia Temmler
STI International Manage-
ment, Unternehmens-
kooperationen

Kategorie: Ausbildung,
Qualifizierung und Perso-
nalentwicklung

Stand: 2E27

Steinbeis-Transferzentrum - Ost-West-Kooperationen

Königstr. 8
73326 Deggingen
Deutschland
Tel.: +49 7334 - 92 21 12
Fax: +49 7334 - 50 07
www.stz-ost-west.de

Stand: 2A38

STRATEGY & ACTION

Strategy & Action GmbH
- Gesellschaft f. deutsch-franz. Unternehmensberatung mbH

Lebacher Straße 4
66113 Saarbrücken
Deutschland
Tel.: 0681-9963102
Fax: 0681-9963111
g.kneer@e-netmail.com
www.strategy-action-international.com

STRATEGY & ACTION International GmbH (SAI)

bietet Dienstleistungen rund um den Aufbau von Vertriebsstrukturen sowie Hilfestellungen bei der Ansiedelung und Integration. SAI ist direkt in folgenden frankophonen Ländern tätig: F, L, B, CH, MA, DZ, TN. Durch ein Partner-Netzwerk deckt SAI auch folgende Länder ab: A, UK, P, E, I, NL, N, S, CZ, PL, UA, RUS, TR, IND, RC, USA, CDN.

Kontakt: Géraldine Kneer
Vertrieb, Consultant France

**Gilles Untereiner**

Hauptgeschäftsführer
Strategy & Action International GmbH
Lebacher Straße 4
66113 Saarbrücken
Tel.: 0681-9963120
Fax: 0681-9963111
g.untereiner@e-netmail.com
www.strategy-action-international.com

Regional Kompetenz:

Europa

Länderkompetenz:

Deutschland, Frankreich

Branchenkompetenz:

Maschinen- und Anlagenbau, Konsumgüter, IT und Elektronik, Elektro, Mechanik, Optik, Automotive

Themenkompetenz:

Strategie, Vertrieb

Gilles Untereiner ist seit 1979 Generaldirektor der CCFA – Französischen Industrie- und Handelskammer in Deutschland und Geschäftsführer der Strategy & Action International GmbH (SAI), internationale Unternehmensberatung mit Fokus auf Strategie und Vertrieb. In den letzten 30 Jahren gründete die SAI mit einem Team von 45 mehrsprachigen Mitarbeitern über 1.000 Niederlassungen.

Kurzfassung des Beitrags
Rekrutierungsmethoden, Management & Personalführung divergieren in Deutschland und Frankreich. Die Suche und Einstellung von Vertriebsmitarbeitern sind für ein Unternehmen erhebliche Herausforderungen.

Kategorie: Exportstrategie, Markteintritt und Kooperation, Sonstige, Unternehmens-, Rechts- und Steuerberatung

Stand: 2C25

SVP Deutschland AG

Kurfürsten-Anlage 6
69115 Heidelberg
Deutschland
Tel.: +49 6221 - 9 14 00 91
Fax: +49 6221 - 9 14 00 99
www.svp.de
service@svp.de
Stand: 2C27

Symmetree GmbH

Freihofstr. 16-18
70439 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 6 73 10 - 9 01
Fax: +49 711 - 6 73 10 - 9 02
www.symmetree.de
info@symmetree.de
Stand: 2C23

ti communication GbR

Königstr. 4
93047 Regensburg,
Deutschland
Stand: 2B35

TIA innovations GmbH
-Member of MHP-Group-

Adlergasse 7
73560 Böblingen
Deutschland
Tel.: +49 7173-9 12-50
Fax: +49 7173-9 12 - 555
www.tia.com
info@tia.com
Stand: 2A27

TKS Bauplanung GmbH

Rennstrasse 8
70499 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 13 99 65 - 0
Fax: +49 711 - 8 87 44 79
www.tks-bauplanung.de
mail@tks-bauplanung.de
Kontakt: Winfried Mayer
Stand: 2D24

Kostenloses
Probeabonnement
JETZT TESTEN
Know-how
im Doppelpack

Das neue Asien-Doppel**BusinessForum China plus sourcing_asia****Asien ändert wieder alles!**

sourcing_asia, das deutschsprachige Magazin für Markteintritt, Beschaffung und Kooperation gibt es nun gemeinsam mit BusinessForum China (BFC), dem führenden englischsprachigen Magazin zu Chinas Geschäftswelt und Wirtschaft im Kombi-Abo für **149,90 € pro Jahr**.

Bestellen Telefon: +49 711 22 55 88 24 • www.localglobal.de/shop • www.sourcing-asia.de

TOPOS

TOPOS Personalberatung

Kreuznacherstr. 60
70372 Stuttgart
Deutschland
Tel.: 0711-954654-0
Fax: 0711-954654-6
info@topos-stuttgart.de
www.topos-consult.de

Seit 1988 unterstützt und berät die TOPOS Personalberatung mittelständische Unternehmen und namhafte Konzerne bei der Suche und Auswahl von Führungs- und qualifizierten Fachkräften. Wir sind auf die Direktansprache von Kandidaten im Gehaltslevel von 70 t€ bis 300 t€ spezialisiert. In Deutschland sind wir mit 15 Beratern an den Standorten Hamburg, Frankfurt a.M., Nürnberg und Stuttgart vertreten. Durch unsere Einbindung in die International Executive Search Federation (IESF), eines der führenden internationalen Netzwerke inhabergeführter Personalberatungen mit über 100 Büros in Europa, Amerika und Asien / Pazifik, unterstützen wir unsere Klienten weltweit bei der Personalsuche.

TOPOS versteht sich als Alternative zu den internationalen Beratungskonzernen im Executive Search, die meist sehr zentralistisch aus den USA geführt, weltweit nach dem Motto „one size fits all“ agieren. IESF hingegen ist ein Zusammenschluss von Personalberatungen, die in ihren jeweiligen nationalen Märkten gewachsen und verankert sind und durch ihre Einbindung in IESF internationale Kunden bei der Rekrutierung von Führungskräften in den verschiedenen nationalen Märkten und Weltregionen unterstützen. Das Motto lautet: Global Reach - Local Knowledge.
Kontakt: Dr. Achim Moraw
Partner - Leiter der Niederlassung Stuttgart
Kategorie: Unternehmens-, Rechts- und Steuerberatung
Stand: 2E27

TÜV SÜD Akademie GmbH

Westendstr. 199
80686 München
Deutschland
www.tuev-sued.de
Stand: 2B35

rungskräfte profitieren in Studiengängen, Zertifikatskursen und Seminarreihen von einem einzigartigen Wissenstransfer aus der Fraunhofer-Forschung in die Unternehmen.

Kontakt: Jutta Kiesel-Klingbeil



Dr. Roman Götter
Geschäftsführer
Fraunhofer Academy
Hansastraße 27c
80686 München
Tel.: +49 (0) 89 1205 1599
academy@fraunhofer.de
www.academy.fraunhofer.de



Wirtschaftsstandort Tirol - Tiroler Zukunftsstiftung

Kaiserjägerstr. 4 a
6020 Innsbruck, Österreich
Tel.: 0043-512-576262-0
Fax: 0043-512-576262-10
www.tirol.info
office@zukunftsstiftung.at
Kontakt: Ingo Erricher
Stand: 2D35

U

UniCredit Bank AG

Kronprinzstr. 20
70173 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 2051-1170
Fax: +49 711 2051-1259
www.hvb.de
ralf.romeikat@unicredit-group.de
Kontakt: Ralf Romeikat
Stand: 2C21

V

Verwaltung der Freien Wirtschaftszone Brest

Kommunistitscheskaja 23
224030 Brest
Weissrussland
Tel.: +375 162 - 23 88 68
Fax: +375 162 - 20 08 83
www.fez.brest.by
info@fez.brest.by
Stand: 2D15

Voigt Dr. Harder Würstl Steuerberater Partnerschaft

Zeppelinstr. 128
70193 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 76 70 28 - 0
Fax: +49 711 - 76 70 28 - 10
www.vhw-steuerberater.de
kanzlei@vhw-steuerberater.de
Stand: 2B11

Vojvodina Investment Promotion - VIP Fond

Zmaj Jovina 4/1
21000 Novi Sad, Serbien
Tel.: +381 21 - 4 72 32 40
Fax: +381 21 - 4 72 19 21
www.vip.org.rs
office@vip.org.rs
Stand: 2B36

W

wirtschaft + weiterbildung

- Ein Fachmagazin der Haufe Mediengruppe

Munzinger Str. 9
79111 Freiburg
Deutschland
Tel.: +49 761 - 8 98 - 0
Fax: +49 761 - 8 98 - 1 95
www.wuw-magazin.de
Stand: 2E27

Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH

Friedrichstr. 10
70174 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 2 28 35 - 0
Fax: +49 711 - 2 28 35 - 55
www.region-stuttgart.de
info@region-stuttgart.de
Stand: 2E27

Y

Yellow Sea Free Economic Zone Authority

981 Sucheong-Ri,
Dangjin-Eup, Dangjin-Gun,
Chungcheongnam-Do
343-804 Seoul Dangjin
Republik Korea (Südkorea)
Tel.: +82 41 - 3 51 - 63 61
Fax: +82 41 - 3 51 - 63 19
www.yesfez.go.kr
Stand: 2C10

Z

Hauptzollamt Stuttgart

Hackstraße 85
70190 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711 - 9 22 - 0
Fax: +49 711 - 9 22 - 22 09
www.zoll.de
poststelle@hzas.bfinv.de
Stand: 2D21



Fraunhofer Academy

Hansastraße 27c
80686 München
Germany
Tel.: +49 (0) 89 1205 1599
academy@fraunhofer.de
www.academy.fraunhofer.de

Die Fraunhofer Academy bündelt das Weiterbildungsangebot der Fraunhofer Gesellschaft. Sie offeriert ein einzigartiges Kursportfolio, das sich durch eine branchenübergreifenden Expertise auszeichnet. In alle Programme fließen aktuelle Erkenntnisse aus Wissenschaft und Forschung unmittelbar in die Lehrinhalte mit ein. Fach- und Füh-

Expertenprofil
Dr. Roman Götter ist Geschäftsführer der Fraunhofer Academy, dem renommierten Anbieter für Weiterbildung der Fraunhofer-Gesellschaft in München. Die Fraunhofer Academy bündelt aktuelles Forschungs-Know-how in ihrem Angebot. Das berufsbegleitende Programm umfasst neben ausgewählten Studiengängen auch exzellente Seminare und Zertifikatskurse. Herr Dr. Götter studierte angewandte Experimentalphysik und promovierte im Bereich Biophysik an der Technischen Universität München.



Globalisierung zwischen Krise und Boom

Potentiale und Strategien beim „Going International“

Autoren: Tassilo Zywiatt (Hrsg.), Alexander Lau, Hans Gäng

Das Praxishandbuch untersucht die Chancen und Gestaltungsmöglichkeiten, die sich den Unternehmen bei der Internationalisierung bieten. Mit einem Blick auf die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen analysieren die Autoren das zunehmende Auslandsengagement der Unternehmen in Deutschland als langfristig stabilen Trend.

Bestellung:
ISBN-13: 978-3-9811781-5-9
www.localglobal.de/shop

Telefon: +49 711 22 55 88 24
Fax: +49 711 22 55 88 11
marketing@localglobal.de



Neuerscheinung
**PRAXIS-
HANDBUCH
AUSSENWIRTSCHAFT**
www.localglobal.de



Mittelstandsbank

Ausgezeichnete Lösungen für Ihr Cash Management

Commerzbank belegt Platz 1 als beste Bank im
Cash Management in Deutschland

Die Commerzbank ist die beste Bank im Bereich Cash Management in Deutschland. Zu diesem Ergebnis kommt die Cash-Management-Umfrage 2018 von Euromoney Oktober 2018¹ unter 12.280 Finanzverantwortlichen aus 136 Ländern. Sie bestätigt erneut die jahrzehntelange Erfahrung und Kompetenz der Commerzbank im professionellen Finanzmanagement.

Der 1. Platz belegt die Commerzbank zusätzlich in sieben weiteren Kategorien *«wellness»*, die insbesondere die Qualität und den Service rund ums Cash Management bewerten. Die Commerzbank bietet Ihnen also nicht nur fachliches Know-how, sondern steht Ihnen auch als zuverlässiger und kundenorientierter Partner zur Seite.

Nutzen Sie diese ausgezeichnete Expertise für individuelle Cash-Management-Lösungen nach Ihrem Bedarf. www.commerzbank.de/Finanzkunden



Gemeinsam mehr erreichen

GLOBALCONNECT

Partner der GlobalConnect



Baden-Württemberg

Die Industrie- und Handelskammern
in Baden-WürttembergHandwerk International
Baden-Württemberg

Baden-Württemberg International

Mit Unterstützung von

Deutsche
Auslandshandelskammern

Auswärtiges Amt

Bundesverband der
Deutschen Industrie e.V.Bundesverband
Gesamthandels- und
Einzelhandels-Unternehmen e.V.Bundesministerium für
Wirtschaft und TechnologieDeutscher
Industrie- und HandelskammertagGerman-Arab Business Council
for Trade and Industry e.V.GERMANY
TRADE & INVEST

LAV



Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft

GERMAN-ASIA-PACIFIC
BUSINESS ASSOCIATION

Medienpartner



sourcing_ASI

Business Baden-Württemberg



Verlag für Außenwirtschaft GmbH



Sponsoren

HypoVereinsbank
Corporate Banking

Hallenplan

ACCIO - Invest
in Catalonia
Stand: 2C14

actimas Geschäftsent-
wicklung International
Stand: 2A24

Auslandshandels-
kammern
Stände: 2A11, 14, 15,
B7, 9, 15, C9, 11, 13,
15,17

AHP Süd GmbH &
Co. KG
Stand: 2B11

Alsace International
Stand: 2B24

Alumniportal
Deutschland
Stand: 2E27

AUMA e. V.
Stand: 2B03

Austrian Business
Agency
Stand: 2D35

b2fair Enterprise
Europe Network
Stand: 2B11

Baden-Württemberg
International
Stand: 2D15

Baden-Württember-
gischer Industrie- und
Handelskammertag
Stand: 2B15

Berners Consulting
GmbH
Stand: 2E21

BGA
Stand: 2C03

BLS Business Location
Südtirol - Alto Adige AG
Stand: 2D07

bluepool GmbH
Stand: 2B33

Botschaft der Republik
Polen
Stand: 2B30

Bundesverband der Dol-
metscher und Übersetzer
Stand: 2E27

bw-engineers GmbH
Stand: 2D15

CDH e. V.
Stand: 2C01

Centrotherm
Photovoltaics AG
Stand: 2B31

COGNOS

International GmbH
Stand: 2B35

COMMERZBANK AG
Stand: 2C24

Commonwealth of
Pennsylvania / AHP
GmbH & Co. KG
Stand: 2B11

Compass International
GmbH
Stand: 2E27

Contigo Consulting
& Services
Stand: 2C12

Datakontext Verlags-
gruppe Hüthig Jehle
Rehm GmbH
Stand: 2E27

Deutsche Bank AG
Stand: 2E25

DIHK
Stand: 2B15

GGTZ GmbH
Stand: 2A21

Deutsche Lufthansa AG
Stand: 2B31

Deutsche Messe AG
Stand: 2E27

Deutsches Netzwerk
E-Learning Akteure e. V.
Stand: 2E27

Dezan Shira &
Associates
Stand: 2E21

dta international
Co., Ltd.
Stand: 2B35

ena - european net-
work architecture e.V.
Stand: 2B11

Enterprise Estonia
Stand: 2D15

Enterprise Europe Net-
work BW-Projektbüro
Stand: 2B11

Croatian Chamber
of Economy
Stand: 2B22

Entwicklungsagentur
Kärnten GmbH
Stand: 2D35

Ernst & Young GmbH
Stand: 2D27

Euler Hermes Kredit-
versicherungs-AG
Stand: 2A36

EURES-T Oberrhein /
Rhin Supérieur
Stand: 2B11

European Commission
- Directorate General
for Taxation and
Customs Union
Stand: 2D23

European Free
Zone Co. Inc.
Stand: 2B23

Exportpages
International GmbH
Stand: 2D25

F.A.Z.-Institut GmbH
Stand: 2A25

Federal Express
Europe Inc.
Stand: 2D22

Federation of GCC
Chambers
Stand: 2B31

Flanders
Investment & Trade
Stand: 2D15

FOKUS Sprachen und
Seminare
Stand: 2E21

German Centre
Indonesia
Stand: 2D15

German Centre-
Netzwerk
Stand: 2B21

Germany Trade &
Invest GmbH
Stand: 2D11

Ghorfa Arab-German
Chamber of Commerce
and Industry e. V.
Stand: 2B31

Gothaer Allgemeine
Versicherung AG
Stand: 2B32

GUC German Univer-
sity in Cairo Industrie-
park
Stand: 2D15

Handwerk International
Baden-Württemberg e.V.
Stand: 2B11

Hansekuranz
Kontor GmbH e
Stand: 2B32

Hartmann Gallus
und Partner
Stand: 2B11

Hauptzollamt
Stuttgart
Stand: 2D21

Hourani Consulting
Stand: 2B35



YOU'LL NEVER BANK ALONE.

UniCredit Group is your privileged partner in the heart of Europe.

Global Transaction Banking of UniCredit Group is always present to perform your commercial requests with the minimum of fuss. This applies equally to trade financing, documentary business, cash management, export finance and securities services.

Be it in Western Europe and CEE we can act to meet your needs thanks to an international network comprising 10,000 branches in 22 countries plus 4,000 correspondent banks all over the world. www.unicreditgroup.eu
