



FORUM FÜR EXPORT
UND INTERNATIONALISIERUNG

KATALOG MAGAZIN

2012

PROGRAMM

Marktwissen: Rund 200 Experten bringen ihr Know-how in die GlobalConnect 2012 ein.

FACHMESSE

Partner und Services: Ideen für den nachhaltigen Geschäftserfolg auf den Auslandsmärkten.

THEMEN

Diskussion: Strategien für die Erschließung neuer Wachstumsmärkte weltweit.

INTERNATIONALE MÄRKTE ERSCHLIESSEN!

14. – 15. November 2012

Messe Stuttgart



**Besuchen Sie uns
Halle C2 - Stand 2 A 30**

Mit uns kennt Ihr Erfolg keine Grenzen.

Überall an Ihrer Seite: die Sparkassen und ihr internationales Netzwerk.



Ob Sie mit Ihrem Unternehmen international expandieren wollen oder Unterstützung bei Import-/Exportgeschäften suchen – als einer der größten Mittelstandsfinanzierer sind wir mit unseren globalen Kontakten und langjähriger Beratungskompetenz auf der ganzen Welt für Sie da. Mehr dazu bei Ihrem Berater oder auf sparkasse.de. **Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**



FORUM FÜR EXPORT UND INTERNATIONALISIERUNG

Inhaltsverzeichnis

Programm

GlobalConnect-Kongress

- 04 Grußworte
- 06 Programmübersicht
- 11 Eröffnung
- 12 Länder und Märkte
- 16 Förderung und Finanzierung
- 18 Erfolg durch Kooperationen
- 20 Start ins Auslandsgeschäft
- 22 Import - Export - Warenwirtschaft
- 25 Messeforum

Gastveranstaltungen

- 27 Sicherheitstechnologie in Mexiko
- 27 Zollforum Baden-Württemberg
- 27 Arab Business Conference 2012: Maghreb-Länder
- 28 Zoll Spezial Russland
- 29 Zoll Spezial China
- 28 Energiespeichersektor: Forschung und Technologie in Griechenland
- 28 Osteuropa Forum
- 29 Marktchancen durch innovativen Materialeinsatz
- 31 Investitionsstandort Türkei

Kooperationsbörse

- 31 Kooperationsbörse
- Internationale Beratungstage IBT

Impressum

Herausgeber

Landesmesse Stuttgart GmbH
Messeplatz 1, 70629 Stuttgart

Realisierung

local global GmbH
Marienstr. 5, 70178 Stuttgart
www.localglobal.com

Konzept, Redaktion: Hans Gäng

Organisation: Andreas Bergmaier

Produktion: Olga Lukomska (verant.),
Katja Zoller

Bilder: Messe Stuttgart

Cover: Richtung 7 GmbH

Druck: GO Druck Media GmbH & Co. KG

Ausstellung

- 32 Hallenplan
- 33 Ausstellerliste
- 35 Aussteller-Adressen und Profile
- 48 Who-is-who

Award

- 52 GlobalConnect Award:
Die Nominierten

Themen & Märkte

- 56 „Wir marschieren auf einem schmalen Grat“ - Anton F. Börner über die Eurokrise
- 58 Kundennähe - regional und weltweit: Sparkassen und der Mittelstand
- 60 „Halbherzigkeit rächt sich“ - Peter Anterist über Fehler im Auslandsgehalt
- 62 Aller Anfang ist schwer - Handwerk und KMU im Ausland
- 64 Auf der Suche nach Neugeschäft - Dr. Jürgen Friedrich über 12 internationale Topmärkte
- 90 Boom am Bosphorus - Investitionsstandort Türkei
- 92 Polen trotz der Krise - Stabilitätsfaktor für Europa
- 94 Mitarbeiter für das globale Business - Fachkaufmann/-frau Außenwirtschaft

Germany Trade & Invest Special „Topmärkte“

- | | |
|---------------|--------------|
| 66 Australien | 78 Peru |
| 68 Kolumbien | 80 Südafrika |
| 70 Finnland | 82 Tunesien |
| 72 Kasachstan | 84 Türkei |
| 74 Indonesien | 86 Mongolei |
| 76 Mexiko | 88 Südkorea |



Addressing Global Players

Das mehrsprachige und weltweit vernetzte Team von local global unterstützt Verbände, Messgesellschaften und Wirtschaftsförderer bei der internationalen Kommunikation mit anspruchsvollen Publikationslösungen und Konferenzen.

Referenzen:

- ▶ Hannover Messe 1998-2013
- ▶ Partner Country Russia 2005, 2013
- ▶ Partner Country India 2006
- ▶ Partner Country Turkey 2007
- ▶ Partner Country Italy 2010
- ▶ Partner Country France 2011
- ▶ Partner Country China 2012
- ▶ CeBIT Flat World Forum 2009-2011
- ▶ CeBIT International Business Area 2013
- ▶ Deutscher Außenwirtschaftstag 1999-2013
- ▶ Global Connect 2008-2012
- ▶ sourcing.asia 2004-2011
- ▶ Asia-Pacific Sourcing 2007-2011
- ▶ Business Baden-Württemberg 2007-2012
- ▶ Niedersachsen 2007-2010
- ▶ AFIDA, AUMA 2005-2010
- ▶ Exhibition Markets China, Central & Eastern Europe, Latin America
- ▶ edubiz Boosting Corporate Brain 2010-2012
- ▶ greenr.biz 2012
- ▶ Health - Made in Germany 2012



www.localglobal.de





„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.“

Ulrich Kromer von Baerle Geschäftsführer Messe Stuttgart

Praxiswissen für Unternehmen

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Besucher der GlobalConnect,

auf der GlobalConnect treffen Entscheider aus exportorientierten Unternehmen auf Wirtschaftsverbände, Institutionen und Dienstleister für die Außenwirtschaft.

Als Forum für Export und Internationalisierung ist die GlobalConnect deutschlandweit die größte Veranstaltung, die Angebot und Nachfrage rund um den Gang ins Ausland von Unternehmen zusammenbringt. Gemeinsam mit unseren Partnern, dem Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg, den Industrie- und Handelskammern Baden-Württemberg, Handwerk International Baden-Württemberg und Baden-Württemberg International bieten wir wertvolle Informationen – sowohl für den international aufgestellten Global Player als auch für das innovative Unternehmen, das erstmals im Ausland aktiv werden möchte.

In mehr als 120 Vorträgen des GlobalConnect-Kongresses, und in den Gastveranstaltungen im Messeforum der Ausstellungshalle vermitteln renommierte Unternehmensvertreter an beiden Messetagen Praxiswissen und geben ihre Erfahrungen im Auslandsgeschäft an die Besucher weiter. Wichtiger Bestandteil der GlobalConnect sind neben der Fachmesse mit Messeforum und dem GlobalConnect-Kongress außerdem die Internationalen Beratungstage (IBT) und die Enterprise Europe Network Kooperationsbörse. Hier informieren Vertreter von über 40 Auslandshandelskammern, private Berater sowie Dienstleister für Exportaktivitäten deutsche Unternehmen in persönlichen Gesprächen über alle Fragestellungen des Auslandsgeschäftes.

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 Exportmärkten informieren, potenzielle Geschäfts- und Kooperationspartner treffen und sich mit Kollegen sowie Experten aus verschiedenen Unternehmen und Organisationen austauschen.

Ich begrüße alle Aussteller, Messebesucher und Kongressteilnehmer sehr herzlich zur GlobalConnect 2012 und wünsche Ihnen erfolgreiche Gespräche und interessante Tage in Stuttgart.

Ulrich Kromer von Baerle
Geschäftsführer Messe Stuttgart

Baden-Württemberg verdankt seine europäische Spitzenposition auch der erfolgreichen Präsenz auf den Auslandsmärkten. 2011 haben Baden-Württembergs Unternehmen einen neuerlichen Rekordwert bei den Ausfuhren aufgestellt. Waren und Dienstleistungen im Wert von 172,4 Milliarden Euro verließen unser Bundesland.

Dieser Erfolg trägt maßgeblich dazu bei, Wachstum und Beschäftigung zu sichern. Seine Grundlage ist die Innovationskraft der Unternehmen und die herausragende Qualität von Produkten und Dienstleistungen aus unserem Land. Aber die Erfolgsgeschichte des Bundeslandes beruht auch auf der Bereitschaft der Unternehmen und ihrer Mitarbeiter, neue Märkte weltweit zu entdecken und dort mit langem Atem vorhandene Wachstumspotenziale zu erschließen.

Zukunft sichern auf den Auslandsmärkten

Die GlobalConnect ermuntert vor allem die kleinen und mittleren Unternehmen beim Schritt ins Ausland. Ich danke den Akteuren der deutschen Außenwirtschaft, die auf der Landesmesse Stuttgart Know-how und Erfahrungen bereitstellen und den Zugang zu Förderprogrammen und weltweiten Netzwerken erleichtern.

Das Land Baden-Württemberg unterstützt die bundesweit größte außenwirtschaftliche Konferenz. Denn die GlobalConnect bietet ein in dieser Form in Deutschland einzigartiges, alle Aspekte der Internationalisierung umfassendes Themenspektrum. Die Veranstaltung hilft den Besuchern, in einem weltwirtschaftlich bewegten Umfeld international neuen Handlungsspielraum für die Unternehmen zu gewinnen und Partner für erfolgreiche Auslandsaktivitäten kennen zu lernen.

Ich lade Sie sehr herzlich dazu ein, das Angebot der GlobalConnect zu nutzen und auf der Landesmesse Stuttgart neue Perspektiven für nachhaltiges Wachstum zu entdecken.

Nils Schmid

MdL, Stellvertretender Ministerpräsident und Minister für Finanzen und Wirtschaft des Landes Baden-Württemberg

„Die Veranstaltung hilft den Besuchern, in einem weltwirtschaftlich bewegten Umfeld international neuen Handlungsspielraum für die Unternehmen zu gewinnen und Partner für erfolgreiche Auslandsaktivitäten kennen zu lernen.“

Dr. Nils Schmid MdL, Stellvertretender Ministerpräsident und Minister für Finanzen und Wirtschaft des Landes Baden-Württemberg



Mittwoch, 14. November 2012

Zeit	Länder und Märkte	Förderung und Finanzierung	Erfolg durch Kooperationen
09:30 - 11:00	Eröffnung der GlobalConnect		
11:00 - 11:45		Währungsrisiken professionell managen	
11:45 - 12:00			
12:00 - 12:45		Projekte mit der Entwicklungszusammenarbeit - ein Sprungbrett zur Erschließung künftiger Märkte	Die Innovationsallianz Baden-Württemberg – Schnittstelle zwischen Forschung und Wirtschaft
12:45 - 13:00			
13:00 - 13:45	TOP-Exportmärkte der Zukunft	Förderung von Messeauftritten im In- und Ausland	Der Einstieg ins China-Geschäft über den bw-i Firmenpool in Nanjing
13:45 - 14:00			
14:00 - 14:45	Donauraumstrategie USA ASEAN	Risiken im Export - Nichts für die leichte Schulter	Franchising International
14:45 - 15:00			
15:00 - 15:45	Donauraumstrategie USA Golfstaaten Russland	Bonitätsprüfung von Kunden ein Muss. Aber wie?	Geschäftspartnersuche im Ausland
15:45 - 16:00			
16:00 - 16:45	USA Golfstaaten SADC	Exportfinanzierung für den Mittelstand	Erfolgreich im Cluster
16:45 - 17:00			
17:00 - 17:45		Exportkreditgarantien aktuell	Die Fachkräfteallianz des Landes – Chancen für Ihr Unternehmen
17:45 - 18:00			
ab ca. 18:00	Abendempfang des stellvertretenden Ministerpräsidenten und Finanz- und Dr. Nils Schmid, MdL mit Verleihung des GlobalConnect-Awards		

GLOBALCONNECT KONGRESS

Start ins Auslandsgeschäft		Import- Export- Warenwirtschaft	Messe- forum	Gast- kongresse		Messe
Eröffnung der GlobalConnect				Mexiko 9:30 - 17:00	Zollforum 9:15 - 17:00	Internationale Beratungstage (IBT) der AHKs Kooperationsbörse Ausstellung
Erfolgsfaktor Auslandsaktivitäten – Chancen nutzen – Risiken erkennen	Montage und Messe – Erleichterungen mit dem Carnet A.T.A.	Expertise für die Krise			Tagungen / Sitzungen	
Grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung in der EU - Eine praktische Einführung für Unternehmen am Beispiel Österreichs	Darf ich exportieren? Grundlagen der Exportkontrolle	Europa in der Bewährungsprobe				
So nutzen Sie das Internet für Ihre Auslandsge- schäfte	Import – was muss ich beachten?	„Hausgemachte Fehler im Auslandsgeschäft“ Talkrunde mit Prof. Peter Anterist				
So bereiten Sie Ihren Messeauftritt im Ausland richtig vor	Die EU-Marktzutrittsdatenbank - Zollinformationen zuverlässig ermitteln	Eintreiben oder Abschreiben - Zahlungssicherung und Forderungseintreibung im Ausland - beschwerlich aber nicht aussichtslos				
Gelungene interkulturelle Kommunikation als Basis für erfolgreiches Auslandsengagement	Customs Management – Risikominimierung durch transparente Zollprozesse	Geht der deutschen Konjunkturlokomotive der Dampf aus?				
Rechtsprobleme und Risikomanagement im Auslandsgeschäft	Die neuen Nachweispflichten im Umsatzsteuerrecht	Trotz Krise – Polens Wirtschaft bleibt stark				
		Arbeitsmarkt & Personalsuche				
Weltweit aktiv - Abwicklung und Absicherung internationaler Unternehmensgeschäfte						
				Investitionsstandort Türkei 14:00 - 17:00	6. Arab Business Conference 2012 13:00 - 17:00	

Donnerstag, 15. November 2012

Zeit	Länder und Märkte	Förderung und Finanzierung	Erfolg durch Kooperationen
09:00 - 09:45	Vom Produzenten zum Konsumenten vom Unternehmer zum Übernehmer	Die Akquise von Fördermitteln im europäischen Ausland	Die Fachkräfteallianz des Landes Chancen für Ihr Unternehmen
09:45 - 10:00			
10:00 - 10:45	Workshop Schutz des geistigen Eigentums in China	Förderprogramme für die Beratung Land, Bund, EU	Erfolgreich im Cluster
10:45 - 11:00			
11:00 - 11:45		Projekte mit der Entwicklungszusammenarbeit - ein Sprungbrett zur Erschließung zukünftiger Märkte	Customer Added Value durch strategische Allianzen
11:45 - 12:00			
12:00 - 12:45		Love me tender	
12:45 - 13:00			
13:00 - 13:45	China: Vertragsrecht	SEPA – Herausforderungen, Chancen und Empfehlungen für Ihr Unternehmen	Der Einstieg ins China-Geschäft über den bw-i Firmenpool in Nanjing
13:45 - 14:00			
14:00 - 14:45	HR Management in China		Geschäftspartnersuche im Ausland
14:45 - 15:00			
15:00 - 15:45			Kooperationen zwischen Forschung und Industrie als wichtiger Innovationstreiber
15:45 - 16:00			
16:00 - 16:45			
16:45 - 17:00			

GLOBALCONNECT KONGRESS

Start ins Auslandsgeschäft	Import- Export- Warenwirtschaft	Messe- forum	Gast- kongresse			Messe
Erfolgsfaktor Auslandsakti- vitäten – Chancen nutzen – Risiken erkennen	Montage und Messe – Erleichterungen mit dem Carnet A.T.A.		Zoll Spezial Russland 09:00 - 13:00	Osteuropa Forum 09:30 - 14:30	Tagungen / Sitzungen	Internationale Beratungstage (IBT) der AHKs Kooperationsbörse
Grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung außerhalb der EU - Beispiel Schweiz	Export – was muss ich beachten?	Auslandsmessen und internationale Vermarktung				
So nutzen Sie das Internet für Ihre Auslandsgeschäfte	Im Dschungel der welt- weiten Zertifizierungs- pflichten – die Konfor- mitätszertifizierung in der Region Middle East	Das weltweite Netzwerk der World Trade Centers Das Global Business Ex- change Programme der GIZ				
Gelungene interkulturelle Kommunikation als Basis für Auslandsengagement		Markteinstieg in die USA: steuerliche und rechtliche Chancen nutzen - Risiken minimieren	Zoll Spezial China 13:00 - 17:00	Energiespeichersektor in Griechenland 11:00 - 14:00		Ausstellung
So bereiten Sie Ihren Messeauftritt im Aus- land richtig vor	Die CE-Kennzeichnung Ihr Schlüssel zu Europas Märkten	„Made in Germany – Sold in Amerika“: Erfolgreiche Vermarktungsstrategien für deutsche „High-Tech“ Produkte				
Rechtsprobleme und Risikomanagement im Auslandsgeschäft	Gefährdet Brüssel unser „Made in Germany“?	Exportgut Berufsbildung				
Weltweit aktiv - Abwick- lung und Absicherung internationaler Unter- nehmensgeschäfte	Darf ich exportieren? Grundlagen der Exportkontrolle	Chancen in Lateinamerika				
	Die EU-Marktzutritts- datenbank Zollinformatio- nen zuverlässig ermitteln					

GlobalConnect auf einen Blick

Die GlobalConnect ist das Forum, das Unternehmen Antworten auf alle Fragen der Internationalisierung bietet. Die Bandbreite der Informationen reicht von der Planung erster Schritte in internationale Märkte bis hin zur Optimierung bestehender grenzüberschreitender Wirtschaftsaktivitäten.



Messetermin	14.11. - 15.11.2012	
Veranstalter	Landesmesse Stuttgart GmbH	
Turnus	zweijährlich	
Veranstaltungsort	Messe Stuttgart (Flughafen)	
Öffnungszeiten	Mi. 09.00 - 18.00 Uhr Do. 09.00 - 17.00 Uhr	
Eintrittspreise	Eintrittskarte	55,00 EUR
	Eintrittskarte bei Onlineregistrierung	45,00 EUR
	Ermäßigte Tageskarte	30,00 EUR
	Kinder ab 6 Jahre (Kinder bis 6 Jahre kostenlos), Schüler, Studenten, Rentner, Schwerbehinderte (mit Ausweis)	
	Dauerkarte	75,00 EUR
	Dauerkarte bei Onlineregistrierung	65,00 EUR
	Ermäßigte Dauerkarte (Schüler / Studenten / etc.)	38,00 EUR

GlobalConnect-Kongress

Der zweitägige GlobalConnect-Kongress bietet umfassende Informationen zu Auslandsmärkten verschiedener Regionen und informiert über aktuelle Fachthemen. Renommierte Veranstaltungsträger vermitteln Praxiswissen in puncto Auslandsgeschäft und geben ihre Erfahrungen an die Besucher weiter. Erstmals gliedert sich der Kongress übersichtlich in sechs Themenbereiche. Dies macht eine gezielte Auswahl der Vorträge nach persönlichen Interessen möglich.

Innerhalb folgender Themen können die Vorträge gewählt werden:

- Länder und Märkte
- Förderung und Finanzierung
- Erfolg durch Kooperationen
- Start ins Auslandsgeschäft
- Import – Export – Warenwirtschaft
- Aktuelle Themen im Messeforum
- Gastkongresse

NEU!

Die Vorträge des
GlobalConnect-
Kongresses sind
für Messebesucher
kostenfrei.

Eröffnung GlobalConnect

Mittwoch, 14. November 2012

09:30 | ICS – Internationales Congresscenter Stuttgart, Messeforum in Halle C2

Begrüßung und Eröffnung



Ulrich Kromer von Baerle

Sprecher der Geschäftsführung, Geschäftsführer,
Landesmesse Stuttgart GmbH



Joachim Möhrle

Präsident des Baden-Württembergischen
Handwerktag

Key Note: Aktuelle Herausforderungen für die Exportwirtschaft



Anton F. Börner

Präsident des Bundesverbands Großhandel,
Außenhandel, Dienstleistungen e.V.

Podium: Die Themen der GlobalConnect

Moderation: Hans Gäng, Geschäftsführer
local global GmbH

- Dr. Jürgen Friedrich, Geschäftsführer
Germany Trade & Invest
- Ulrich Kaspar, Geschäftsführer Mahr GmbH Göttingen
- Helmut Salnajs, Attaché Wirtschaft und Handel,
Botschaft der Republik Lettland
- Rezzo Schlauch, Parl. Staatssekretär a.D.

Länder und Märkte

Mittwoch, 14. November 2012



Koordination: **Baden-Württemberg**
MINISTERIUM FÜR FINANZEN UND WIRTSCHAFT

13:00 - 13:45 | Raum: C 7.2

TOP-Exportmärkte der Zukunft

Begrüßung durch Herrn Reichel, Abteilungsleiter Wirtschaftspolitik und Außenwirtschaft im Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg, anschließend 30-minütiger Leitvortrag von Dr. Jürgen Friedrich, Geschäftsführer GTAI.

- Dr. Jürgen Friedrich, GTAI

14:00 - 15:30 | Raum: C 7.1.1

USA Mitarbeiterentsendung (Visafragen)

- Kathy Diaz, US Generalkonsulat Frankfurt
- Terri Simmons, AGG, Atlanta, USA

Koordination: IHK Region Stuttgart und Deutsch-Amerikanisches Zentrum

14:00 - 15:30 | Raum: C 7.2

Donauraumstrategie Teil 1: Koordinierung des Bereichs Wettbewerbsfähigkeit/ Priority Area 8 durch Baden-Württemberg

- Begrüßung
- Die Donastrategie: Einführung
- Priority Area 8: Schwerpunktthemen in BW
- Priority Area 8: Schwerpunktthemen in Kroatien
- Technologietransfer-Zentren, Steinbeis-Ansatz
- Berufliche Bildung im Donauraum
- Grenzüberschreitende Clusterkooperation im Donauraum
- Perspektiven für die Clusterentwicklung im Donauraum

- Dr. Hans Peter Herdlitschka, Priority Area Coordinator 8 (PAC 8), MFW Baden-Württemberg
- Karlheinz Bechtle, Team PAC 8 Baden-Württemberg, MFW
- Nadja Scheglow, Team PAC 8 Baden-Württemberg, MFW
- Dijana Bezjak, Ministerium für Unternehmen und Handwerk, Kroatien
- Jürgen Raizner, Steinbeis-Donau-Zentrum
- Áron Littvay-Kovács, IHK Budapest
- Zdenka Mesic, Ministerium für Unternehmen und Handwerk, Kroatien

Länder und Märkte

- Florian Plocek/ Werner Pamming, Oberösterreichische Technologie - und Marketinggesellschaft

Koordination: Ministerium für Finanzen und Wirtschaft und IHK Ulm

15:30 - 17:00 | Raum: C 7.2

Donaustrategie Teil 2: Geschäftschancen im Donauraum

Einführung: Geschäftschancen in den Donauländern nutzen
Vorstellung Kompetenz-Zentrum Südosteuropa
- Vorstellung des Cluster bzw. der Initiative:
„Automobilcluster in Bulgarien“
- Projekt: Energieeffizienz an Gebäuden in der Slowakei

- Karl Schick, IHK Ulm
- Herr Truckenmüller, Truckenmüller & Company GmbH
- Herr Seiberlich, Kommissarischer Landesdirektor Baden-Württemberg der GIZ- Gesellschaft

Koordination: Ministerium für Finanzen und Wirtschaft und IHK Ulm

14:00 - 15:30 | Raum: C 7.1.2

ASEAN Schwerpunkt Indonesien – Singapur

Singapur – Business-Hub am Äquator, Indonesien – Chancen für umweltfreundliche Technologien, Bedeutung der ASEAN Integration für den deutschen Mittelstand

- Hanna Böhme, German Centre Singapore
- Jochen Sautter, German Centre Indonesia

15:30 - 17:00 | Raum: C 6.2.1

Golfstaaten

Moderator: Martin Kalhöfer, Bereichsleiter Afrika/Nahost GTAI

- Olaf Hoffmann, CEO, Dorsch Holding GmbH
- Yasmin Fürstmann, General Manager Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft Katar (AHK)
- Jörn Grabowski, Head of Unit Türkei, Nahost, Euler Hermes Deutschland AG
- Robert Espey, Auslandsmitarbeiter, Büro Dubai, GTAI

15:30 - 17:00 | Raum: C 6.2.2

Russland

Podiumsdiskussion, im Anschluss Vortrag: Geschäftsgründung, interkulturelles Training

Moderator: Andreas Bilfinger, Pressesprecher, GTAI

- Jens Palmen, Executive Director, OOO Schattdecor
- Natalja Kasperskaja, Mitgründerin des Softwareunternehmens Kaspersky Lab

Länder und Märkte

- Stefan Peters, Head of Unit GUS, Euler Hermes Deutschland AG
- Stephan Weiss, German Centre Moscow,
- Bernd Hones, Auslandsmitarbeiter, Büro Moskau, GTAI

Koordination: Germany Trade & Invest

16:00 - 17:00 | Raum: C 7.1.1

US Wirtschaftsrecht - Aus der Praxis für die Praxis

- Ausgewählte vertragliche Besonderheiten
- US Produkthaftung und Warnhinweise
- US versicherungsrechtliche Implikationen

- Prof. Nietzer, Rechtsanwalt

Koordination: IHK Heilbronn

16:00 - 17:00 | Raum: C 7.1.2

SADC - Southern African Development Community

- Volker Werth, InterGest South Africa
- Prof. Peter Anterist, InterGest Worldwide

Koordination: InterGest GmbH



Länder und Märkte

Donnerstag, 15. November 2012



Koordination: **Baden-Württemberg**
MINISTERIUM FÜR FINANZEN UND WIRTSCHAFT

09:30 - 10:30 | Raum: C 7.1.2

China: Vom Produzenten zum Konsumenten - vom Unternehmer zum Übernehmer

- Christian Sommer, German Centre Shanghai
- Jörg Höhn, German Centre Beijing

Koordination: German Centres in China

10:30 - 13:00 | Raum: 6.2.1

China-Workshop Schutz des geistigen Eigentums in China

10:30 Begrüßung durch die IHK Region Stuttgart

10:40 IPR Schutz in China aus Sicht der deutschen Wirtschaft

11:00 Empfehlung für den Schutz des geistigen Eigentums
im China-Geschäft

11:20 Praktische Tipps zur Wahrung von Betriebs-
geheimnissen auf Chinareisen

11:40 Andreas Stihl AG & Co. KG, Erfahrungen
mit Marken- und Produktpiraterie

12:10 Aktuelle Entwicklungen – Amt zum Schutz
des geistigen Eigentums Jiangsu, V.R. China

12:45 Q&A, Ausklang und Ende der Veranstaltung

■ Dr. Florian Kessler, General Manager GIC AHK Peking

■ Carsten Senze, Rechtsanwalt, Luther Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH

■ Walter Opfermann, Stellv. Abteilungsleiter, Landesamt
für Verfassungsschutz Baden-Württemberg

■ Günther Stoll, Abteilungsreferent für Marken-
und Produktpiraterie, Stihl AG & Co KG

■ Ding Lan, Abteilung für Richtlinien und Verordnung des Amtes
für geistiges Eigentum der Provinz Jiangsu

Koordination: IHK Region Stuttgart

13:00 - 14:00 | Raum: C 7.1.2

Chinesisches Vertragsrecht und Verhandlungskultur

- Dr. Jing Liu, Nietzer & Häusler Rechtsanwälte

Koordination: IHK Heilbronn

„Fertig!“



LEXWARE

Alles in Ordnung

Mit Lexware buchhalter erledigen Sie Ihre Buchhaltung ratz-fatz.

Liefert schnell Ergebnisse! Jetzt kriegen Sie Buchungen, Kontoführung und sogar den kompletten Jahresabschluss schnell vom Tisch. Ganz entspannt sind Sie mit der Buchhaltung in nur 5 Minuten am Tag „Fertig!“

www.lexware.de

14

GlobalConnect 2012 Kongressvorträge

Länder und Märkte

13:00 - 14:15 | Raum: C 7.1.1

Arabische Welt

Es muss nicht gleich Entführung sein! – Sicherheit von Mitarbeitern auf Auslandseinsätzen. Gefahrenpotential für Mitarbeiter auf Auslandseinsätzen, Sorgfaltspflichten des Unternehmens für seine Mitarbeiter, Umsetzung eines Sicherheitsmanagements.
■ Christian Schaaf, GF, Corporate Trust GmbH, München

Koordination: IHK Südlicher Oberrhein

13:30 - 15:00 | Raum: C 6.2.2

Indien (OAV): Erfolgsfaktoren für deutsche Unternehmen in Indien

Moderator: Matthias Kruse, IHK Rhein-Neckar

Indien allgemein, Chancen, Risiken, Branchen, Krise.
■ Peter Braun, OAV

Wie gehe ich auf den Markt – Standort – Immobilie – Rechtsform – praktische Umsetzung/Office-Set-up, Erfahrungen deutscher Unternehmer
■ Martin Fuchs, German Centre Delhi.Gurgaon

Megatrends – Entwicklung des indischen Absatzmarktes
■ Thomas Breiting, Senior Projektmanager

Im Anschluss Diskussionsrunde

Koordination: OAV, German Asia-Pacific Business Association

13:30 - 16:00 | Raum: C 6.2.1

Afrika Roadshow: Geschäftschancen in Angola, Ghana, Kenia und Nigeria

■ Ricardo Gerigk, Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Angola

■ Jan-Patrick Martens, Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Ghana

■ Ingo Badoreck, Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Kenia

■ André Rönne, Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Nigeria

Koordination: IHK Region Stuttgart

14:30 - 15:30 | Raum: C 7.1.2

HR Management in China

■ Dr. Kuang-Hua Lin, Managing Director, Asia-Pacific Management Consulting GmbH

■ Max Du, HR Partner for Automotive After-Market Asia-Pacific, Robert Bosch GmbH

Koordination: IHK Region Stuttgart, Deutsch-Chinesische-Wirtschaftsvereinigung e.V.

LETTLAND

eine sichere Investition

Mit Ihrer erstklassigen geographischen Lage ist Lettland ein Tor zwischen dem europäischen Kontinent im Westen und Russland und Asien im Osten.

Lettland bietet wesentliche Wettbewerbsvorteile:

- Drei eisfreie Häfen
- Vier Sonderwirtschaftszonen – attraktive Steuerermäßigungen, funktionieren wie Logistikzentren für den EU-Markt
- Internationaler Flughafen Riga – bedient doppelt so viele Passagiere wie die Flughäfen Vilnius und Tallinn zusammen
- Gemeinsames Schienennetz mit GUS-Ländern, einfache Zollverfahren
- EU-Außengrenze mit Russland
- Prominente Lage auf der neuen Seidenstraße

Unternehmen oder Investoren, die die Vorteile Lettlands nutzen wollen, haben Zugang zum sog. „one-stop shop“ für Unterstützung bei der Unternehmensgründung und im alltäglichen Geschäft – Die Investitions- und Wirtschaftsförderungsagentur Lettlands (LIAA).

Für weitere Informationen darüber wie LIAA Ihnen helfen kann Ihre Unternehmensziele zu verwirklichen, besuchen Sie bitte unsere Website – www.liaa.gov.lv

Herzlich Willkommen in Lettland!



Helmuts Salnajs
Attaché Wirtschaft und Handel

Botschaft der Republik Lettland
Reinerzstraße 40 - 41, D-14193, Berlin,
Deutschland
Tel.: +49 (0) 30 609 29 421
Fax: +49 (0) 30 609 29 420
Helmuts.salnajs@liaa.gov.lv

www.liaa.gov.lv
twitter:@LIAAglobal
www.exim.lv
www.polarisprocess.com

 **LIAA**
Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra
Investment and Development Agency of Latvia

Förderung und Finanzierung

Mittwoch, 14. November 2012

Koordination:



11:00 - 11:45 | Raum: C 4.1.2

Währungsrisiken professionell managen

Die Devisenkursschwankungen nach dem Ausbruch der Subprime-Krise sowie der Insolvenz der Investmentbank Lehman Brothers haben auf anschauliche Weise verdeutlicht, wie wichtig das professionelle Management von Währungsrisiken im Unternehmen ist. Globale Lieferketten und Warenströme international operierender Unternehmen lassen das Währungsmanagement von der Kür zur Pflicht werden.

Welche Fragen muss sich ein Unternehmen in diesem Zusammenhang stellen? Welche grundsätzlichen Entscheidungen müssen getroffen werden? Der Vortrag widmet sich diesen Fragen und gibt wichtige Ratschläge, wie Währungsrisiken professionell zu managen sind.

■ Holger Müller, LBBW

12:00 - 12:45 | Raum: C 4.1.2

Projekte mit der Entwicklungszusammenarbeit – ein Sprungbrett zur Erschließung künftiger Märkte

Der Vortrag soll Unternehmen Möglichkeiten aufzeigen, wie sie sich in Schwellen- und Entwicklungsländern engagieren können – sei es beim Ausbau der Solarenergie in den Maghreb-Staaten und in Subsahara-Afrika, bei der Einführung von Sozialstandards in Textilbetrieben oder bei der Ausbildung von Mechatronikern in der Türkei, Mexiko oder Indonesien.

■ Till Ahnert, IHK Reutlingen, EZ-Scouts Baden-Württemberg
 ■ Oliver Wagener, IHK Rhein-Neckar, EZ-Scouts Baden-Württemberg

13:00 - 13:45 | Raum: C 4.1.2

Förderung von Messeauftritten im In- und Ausland

Internationale Messen und Ausstellungen spielen bei der Erschließung neuer Auslandsmärkte eine bedeutsame Rolle. Welche Unterstützungsmöglichkeiten bieten Land und Bund Unternehmen, die sich an Messen im Ausland beteiligen wollen?

■ Ralph Ohmayer, Baden-Württemberg International (bw-i)

Förderung und Finanzierung

14:00 - 14:45 | Raum: C 4.1.2

Risiken im Export – Nichts für die leichte Schulter

Jeder Export von Waren und Dienstleistungen unterliegt wirtschaftlichen und politischen Risiken, die nicht immer vollständig wahrgenommen werden. Auch das Risiko, ausstehende Zahlungen nur teilweise oder gar nicht zu erhalten, muss bereits im Vorfeld richtig eingeschätzt werden. Nur so können Unternehmen einem „bösen Erwachen“ nach Vertragsabschluss und Lieferung vorbeugen. Im Vortrag erhalten Sie einen Überblick über wichtige Exportrisiken und erfahren, was Unternehmen tun können, um sich vor diesen Risiken zu schützen.

■ Marco Paul, Euler Hermes Deutschland AG

15:00 - 15:45 | Raum: C 4.1.2

Bonitätsprüfung von Kunden – ein Muss. Aber wie?

Besonders in Zeiten steigender Risiken im Auslandsgeschäft wird die Überprüfung der Kreditwürdigkeit eines Geschäftspartners immer wichtiger, um sich vor einem Zahlungsausfall zu schützen. Wie aber kann man einen Kunden beurteilen? Sie erfahren unter anderem welche Quellen für eine Bonitätsprüfung genutzt werden können, wie Fehler vermieden und Warnsignale identifiziert werden können.

■ Karin Schuster, Euler Hermes Deutschland AG

16:00 - 16:45 | Raum: C 4.1.2

Exportfinanzierung für den Mittelstand

Die Finanzierung kleinerer Exportgeschäfte (zwischen 0,5 und 2 Millionen Euro) stellt für mittelständische Unternehmen oftmals eine Herausforderung dar. Im Vortrag wird aufgezeigt, welche Lösungsansätze es hierfür gibt und welche Instrumente zur Verfügung stehen.

■ Elvira Bergmann, LBBW

17:00 - 17:45 | Raum: C 4.1.2

Exportkreditgarantien aktuell

Welche staatlichen Absicherungsmöglichkeiten gibt es, welche Risiken werden durch Exportkreditgarantien abgedeckt, welche Formen der Bundesdeckung gibt es und wie verläuft das Antragsverfahren?

■ Marco Paul, Euler Hermes Deutschland AG

Förderung und Finanzierung

Donnerstag, 15. November 2012

Koordination:



09:00 - 09:45 | Raum: C 4.1.2

Die Akquise von Fördermitteln im europäischen Ausland

Der Vortrag verschafft einen Überblick über europäische Beihilfen für Investitionen ins Ausland. Vielzahl und Unübersichtlichkeit von EU-Förderprogrammen stellen einen Hinderungsgrund für die mittelständige Wirtschaft dar, Finanzmittel zu beantragen. Dabei stellen Struktur- und Sozialfonds sowie Forschungs- und Entwicklungsprogramme umfangreiche Finanzhilfen bereit. Die Europäische Investitionsbank gewährt zinssubventionierte Darlehen für den Mittelstand. Transparenz zu verschaffen bedeutet in diesem Zusammenhang konkrete Hilfe zur Erschließung dieser Mittel an die Hand zu geben.

- Walter Georg Grupp, InterGest GmbH
- Jens Karsten, InterGest GmbH

10:00 - 10:45 | Raum: C 4.1.2

Förderprogramme für die Beratung – Land, Bund, EU

Vielfach besteht bei Unternehmen im Zuge der Auslandsmarkterschließung Bedarf an externer Expertise. Im Beitrag werden verschiedene Beratungsprogramme präsentiert, die Unternehmen in Anspruch nehmen können und die vom Land Baden-Württemberg, vom Bund oder der EU bezuschusst werden.

- Gernod Kraft, RKW Baden-Württemberg

11:00 - 11:45 | Raum: C 4.1.2

Projekte mit der Entwicklungszusammenarbeit – ein Sprungbrett zur Erschließung zukünftiger Märkte

Der Vortrag soll Unternehmen Möglichkeiten aufzeigen, wie sie sich in Schwellen- und Entwicklungsländern engagieren können – sei es beim Ausbau der Solarenergie in den Maghreb-Staaten und in Subsahara-Afrika, bei der Einführung von Sozialstandards in Textilbetrieben oder bei der Ausbildung von Mechatronikern in der Türkei, Mexiko oder Indonesien.

Förderung und Finanzierung

- Till Ahnert, IHK Reutlingen, EZ-Scouts Baden-Württemberg
- Oliver Wagener, IHK Rhein-Neckar, EZ-Scouts Baden-Württemberg

12:00 - 12:45 | Raum: C 4.1.2

Love me tender

Im Vortrag wird dargestellt, wie Unternehmen – Lieferanten und Consultants – sich an Projekten und Programmen beteiligen können, die von nationalen und internationalen Entwicklungs- und Finanzorganisationen wie GIZ, KfW, EU, EBRD, EIB, AfDB, IDB, ADB, Weltbank-IBRD, IFC und den Vereinten Nationen ausgeschrieben werden.

- Thomas Bittner, IHK Region Stuttgart

13:00 - 13:45 | Raum: C 4.1.2

SEPA – Herausforderungen, Chancen und Empfehlungen für Ihr Unternehmen

Zum 01. Februar 2014 startet in Europa der einheitliche Zahlungsverkehr mit verbindlichen SEPA-Überweisungen und -Lastschriften. Die nationalen Verfahren werden dann eingestellt. Die Vorbereitungen sind umfangreich, eine frühzeitige Umstellung wird empfohlen. Der Vortrag vermittelt aktuelle Informationen zum neuen Euro-Zahlungsverkehr.

- Heiko Wolkenstein, Sparkassenverband Baden-Württemberg



Erfolg durch Kooperationen

Mittwoch, 14. November 2012



Koordination: Baden-Württemberg International

12:00 - 13:00 | Raum: C 3.1

Die Innovationsallianz Baden-Württemberg – Schnittstelle zwischen Forschung und Wirtschaft

Die Innovationsallianz ist ein Bündnis von zwölf unabhängigen Forschungsinstituten, die in wichtigen Zukunftsfeldern ergebnisorientierte Forschung betreiben, um Unternehmen Erkenntnisse aus der Grundlagenforschung zugänglich zu machen. Als Bindeglied zwischen Wissenschaft und Wirtschaft bietet die Innovationsallianz Beratung und Unterstützung bei der Entwicklung innovativer, zukunftsfähiger Produkte.

- Prof. Dr. Hugo Hämmerle, Sprecher der Innovationsallianz Baden-Württemberg

13:00 - 14:00 | Raum: C 3.1

Der Einstieg ins China-Geschäft über den bw-i Firmenpool in Nanjing

Der Zugang zum chinesischen Markt unterliegt eigenen Gesetzen und Regeln. Insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen hat sich der bw-i Firmenpool als ein effektives und kostengünstiges Instrument zur Erschließung des Marktes bewährt. Der Vortrag stellt Ihnen diese und weitere Unterstützungs- und Dienstleistungsangebote des bw-i China-Büros detailliert vor.

- Julia Güsten, Geschäftsführerin bw-i Nanjing

14:00 - 14:45 | Raum: C 3.1

Franchising international

Franchising wird eine immer wichtigere Form des Vertriebs, verbindet es doch in idealer Weise ein multiplizierbares Konzept mit individuellem Unternehmertum. Soll ein Franchisesystem jedoch auch in anderen Ländern etabliert werden, sind einige Besonderheiten zu beachten.

Im Vortrag sollen spezifische Probleme bei der Internationalisierung vom Franchisesystem betrachtet und Lösungsansätze geliefert werden.

- Prof. Peter Anterist, InterGest Worldwide

Koordination: InterGest GmbH

Erfolg durch Kooperationen

15:00 - 16:00 | Raum: C 3.1

Geschäftspartnersuche im Ausland

Die Suche nach Geschäftspartnern im Ausland ist im Alleingang oftmals mühsam, zeit- und kostenintensiv. Etablierte Organisationen der Außenwirtschaftsförderung können Sie hierbei passgenau, individuell und kostengünstig unterstützen. Wir stellen Ihnen dazu die Angebote von Baden-Württemberg International, den Auslandshandelskammern weltweit sowie dem Enterprise Europe Network vor.

- Bettina Klammt, Baden-Württemberg International
- Florian Höland, Deutsche Handelskammer in Österreich e.V.
- Sigrun Taschner-Tangemann, Handwerk International Baden-Württemberg

16:00 - 17:00 | Raum: C 3.1

Erfolgreich im Cluster

Warum arbeiten Unternehmen zusammen, obwohl sie Konkurrenten sind? Was nützt ihnen der Austausch über Themen wie Unternehmensfinanzierung, Strategien oder Unternehmensentwicklung? Was macht ein funktionierendes Cluster aus? Die Vorträge geben Antworten hierauf und beleuchten einzelne Aspekte anhand einer kurzen Geschichte des HighTech.UnternehmerNetzwerks. CyberForum in Karlsruhe.

- Edith Köchel, Leiterin Referat Clusterpolitik, regionale Wirtschaftspolitik, MFW BW
- Hagen Buchwald, Vorstand andrena objects ag, Karlsruhe, ehem. Vorstandsvorsitzender des CyberForums

17:00 - 18:00 | Raum: C 3.1

Die Fachkräfteallianz des Landes – Chancen für Ihr Unternehmen

Eine wichtige Voraussetzung für den langfristigen Erfolg des Standortes Baden-Württemberg ist das ausreichende Vorhandensein von Fachkräften. Derzeit gibt es in bestimmten Berufen bereits einen Fachkräfteengpass. Um das Fachkräfteangebot nachhaltig zu sichern, wurde die Allianz für Fachkräfte Baden-Württemberg gegründet. Erfahren Sie, welche Angebote Ihrem Unternehmen hierzu offen stehen.

- Herbert Bossinger, Mitglied der Geschäftsleitung Baden-Württemberg International

Erfolg durch Kooperationen

Donnerstag, 15. November 2012


Koordination: Baden-Württemberg International

09:00 - 10:00 | Raum: C 3.1

Die Fachkräfteallianz des Landes – Chancen für Ihr Unternehmen

Eine wichtige Voraussetzung für den langfristigen Erfolg des Standortes Baden-Württemberg ist das ausreichende Vorhandensein von Fachkräften. Derzeit gibt es in bestimmten Berufen bereits einen Fachkräftengpass. Um das Fachkräfteangebot nachhaltig zu sichern, wurde die Allianz für Fachkräfte Baden-Württemberg gegründet. Erfahren Sie, welche Angebote Ihrem Unternehmen hierzu offen stehen.

- Joachim Schmider, Leiter des Referats, Grundsatzfragen der Wirtschaftspolitik im MFW

10:00 - 11:00 | Raum: C 3.1

Erfolgreich im Cluster

Der Mehrwert für die Mitgliedsunternehmen ist einer der wichtigen Gradmesser für den Erfolg eines Clusters. Wie muss die Zusammenarbeit im Cluster organisiert sein, um einen erkennbaren Nutzen zu generieren? Was wird dabei von den einzelnen Partnern erwartet? Welche Erwartungen sind realistisch? Der Vortrag gibt Anregungen und Antworten auf Basis langjähriger Erfahrung in einem automotive-Cluster.

- Hermann Koch, Referat Clusterpolitik, regionale Wirtschaftspolitik, MFW BW
- Marcus Ehrgott, Clustermanager, Automotive Engineering Network Südwest

11:00 - 11:45 | Raum: C 3.1

Customer Added Value durch strategische Allianzen

Kaum ein Produkt das nicht kopiert werden kann, kaum eine Dienstleistung die so speziell ist, dass sie nicht jemand nach macht. Wer trotz des ständigen Wettbewerbsdrucks und Verdrängungswettbewerbs seine Kunden langfristig halten will, muss mehr leisten als die anderen, das gilt national aber auch international. Nur durch die Erbringung zusätzlicher Leistungen und Dienste von strategischen Partnern kann man ein Produktportfolio erreichen, welches sich vom Wettbewerb abhebt.

Erfolg durch Kooperationen

- Prof. Peter Anterist, InterGest Worldwide
- Markus Uhl, Hanse Merkur

13:00 - 14:00 | Raum: C 3.1

Der Einstieg ins China-Geschäft über den bw-i Firmenpool in Nanjing

Der Zugang zum chinesischen Markt unterliegt eigenen Gesetzen und Regeln. Insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen hat sich der bw-i Firmenpool als ein effektives und kostengünstiges Instrument zur Erschließung des Marktes bewährt. Der Vortrag stellt Ihnen diese und weitere Unterstützungs- und Dienstleistungsangebote des bw-i China-Büros detailliert vor.

- Julia Güsten, Geschäftsführerin bw-i Nanjing

14:00 - 15:00 | Raum: C 3.1

Geschäftspartnersuche im Ausland

Die Suche nach Geschäftspartnern im Ausland ist im Alleingang oftmals mühsam, zeit- und kostenintensiv. Etablierte Organisationen der Außenwirtschaftsförderung können Sie hierbei passgenau, individuell und kostengünstig unterstützen. Wir stellen Ihnen dazu die Angebote von Baden-Württemberg International, den Auslandshandelskammern weltweit sowie dem Enterprise Europe Network vor.

- Bettina Klammt, Baden-Württemberg International
- Florian Höland, Deutsche Handelskammer in Österreich e.V.
- Sigrun Taschner-Tangemann, Handwerk International Baden-Württemberg

15:00 - 16:00 | Raum: C 3.1

Kooperationen zwischen Forschung und Industrie als wichtiger Innovationstreiber

Der Spitzencluster MicroTEC Südwest berichtet über bahnbrechende Innovationen in den Bereichen personalisierte Medizin und nachhaltige Mobilität, die dank der Kräftebündelung von Forschungseinrichtungen und Unternehmen entstanden sind. Erfahren Sie mehr über die Vorteile, Wege und Strukturen dieser Zusammenarbeit. Sichern Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit durch Forschungsk Kooperationen.

- Dr. Christine Neuy, Clustermanagement, MST BW e.V., Spitzenclustermanagement MicroTEC Südwest

Start ins Auslandsgeschäft

Mittwoch, 14. November 2012

Koordination:  **Handwerk International
Baden-Württemberg**

11:00 - 11:45 | Raum: C 9.3

Erfolgsfaktor Auslandsaktivitäten – Chancen nutzen – Risiken erkennen

Neue Märkte liegen im Ausland, eine steigende Exportquote ist Unternehmensziel. Neben Lieferverträgen und Vertriebskooperationen steigt die Zahl internationaler Vertriebsbüros, Joint Ventures und Auslandsgesellschaften auch im Kreis der kleinen und mittleren Nischenanbieter. Ein Einstieg ins Exportgeschäft führt angesichts der Schwäche der europäischen Märkte heute automatisch auch heraus aus Europa. Stefan Peikert, seit 20 Jahren aktiv als Begleiter in der Internationalisierung mittelständischer Unternehmen, zeigt praktische Wege zum erfolgreichen Aufbau des Auslandsgeschäfts. Lassen Sie sich inspirieren und motivieren, die entscheidenden Schritte zum Erfolg im Ausland zu gehen.

■ Stefan Peikert, AHP International & Co KG

12:00 - 12:45 | Raum: C 9.3

Grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung in der EU – Eine praktische Einführung für Unternehmen am Beispiel Österreichs

Mittelständischen Unternehmen bietet sich in der EU die Chance, ihren Kundenkreis zu erweitern und Dienstleistungen grenzüberschreitend durchzuführen. Dabei gelten jedoch verschiedene Bestimmungen und Formalitäten, über die man sich rechtzeitig vor Tätigkeitsbeginn informieren sollte. Am Beispiel Österreichs wird erläutert, welche Punkte zu beachten sind.

■ Michael Rössler, Handwerk International Baden-Württemberg
■ Frau Katja Hector, Handwerk International Baden-Württemberg

13:00 - 13:45 | Raum: C 9.3

So nutzen Sie das Internet für Ihre Auslandsgeschäfte

Sie nutzen bereits aktiv das Internet und denken über eine Internationalisierung nach? Bei Ihrem Schritt über die Grenze sind einige Dinge zu beachten. Dies beginnt mit der Konzep-

Start ins Auslandsgeschäft

tion, setzt sich bei Sprachen oder länderspezifischen Maßnahmen fort und geht bis zur Suchmaschinenoptimierung und den relevanten Sozialen Netzwerken in Ihren Zielmärkten. Kulturelle Unterschiede und rechtliche Aspekte müssen berücksichtigt werden, um im Ausland erfolgreich zu sein.

■ Tanja Laabs, Electronic Commerce Centrum Stuttgart

14:00 - 14:45 | Raum: C 9.3

So bereiten Sie Ihren Messeauftritt im Ausland richtig vor

Fachmessen im In- und Ausland bieten auch kleinen Unternehmen eine erfolgversprechende Plattform, um das jeweilige Produkt- und Dienstleistungsangebot zu präsentieren und konkrete Geschäftskontakte zu knüpfen. Erfahren Sie hier, welche Chancen die Messe auch im Zeitalter der Sozialen Medien bietet und wie Sie sie für Ihren Start ins Auslandsgeschäft richtig nutzen.

■ Gabriele Hanisch, Handwerk International Baden-Württemberg
■ Marco Spinger, AUMA

15:00 - 15:45 | Raum: C 9.3

Gelungene interkulturelle Kommunikation als Basis für erfolgreiches Auslandsengagement

International tätig zu sein stellt Unternehmen und Mitarbeiter vor viele Herausforderungen. Oft genug sind im internationalen Kontext die „Spielregeln“ der ausländischen Kunden, Kollegen und Geschäftspartner kaum bekannt oder werden missinterpretiert. Der Vortrag soll einen ersten Einblick geben, worin (Geschäfts-)Kulturen sich unterscheiden und wie wir mit den Unterschieden umgehen können.

■ Elke Müller, compass international gmbh

16:00 - 16:45 | Raum: C 9.3

Rechtsprobleme und Risikomanagement im Auslandsgeschäft

Grundlage von Unternehmensgeschäften ist stets ein Vertrag, zumeist ein Kaufvertrag. Bei Geschäftsabschluss stehen Unternehmer dabei häufig vor der Frage, welche wichtigen Vertragsinhalte aufgenommen werden müssen. Dies gilt erst recht bei internationalen Verträgen, in denen zudem häufig Vorschriften ausländischer Rechtsordnungen zu berücksichtigen sind. Im Vortrag angesprochen wird u.a.: ROM-I Verordnung, UN-Kaufrecht, AGB, Eigentumsvorbehalt, Zahlungssicherheiten, Incoterms, Gerichtsstandvereinbarung,

Start ins Auslandsgeschäft

Schiedsgericht, Vollstreckungsmöglichkeiten, länderspezifische Regelungen.

■ Thomas Lauser, Kanzlei Hartmann, Gallus und Partner

17:00 - 17:45 | Raum: C 9.3

Weltweit aktiv – Abwicklung und Absicherung internationaler Unternehmensgeschäfte

Handwerk und Mittelstand suchen und finden Geschäftspartner verstärkt im europäischen Ausland und weltweit. Im Vortrag informieren wir Sie, wie internationale Geschäfte erfolgreich und sicher abgewickelt werden können und wie Ihnen Ihre Hausbank dabei hilft, dass Zahlungsverkehr und Zahlungsabsicherung perfekt auf Ihre Interessen abgestimmt sind. Christoph Beck ist seit 2001 als Abteilungsleiter für das internationale Geschäft und die Handelsgeschäfte der Kreissparkasse Waiblingen verantwortlich. Er begleitet mit seinem Team täglich KMU bei der Internationalisierung der Unternehmensgeschäfte und auf dem internationalen Parkett.

■ Christoph Beck, SWN Kreissparkasse Waiblingen

Donnerstag, 15. November 2012

Koordination:



**Handwerk International
Baden-Württemberg**

09:00 - 09:45 | Raum: C 9.3

Erfolgsfaktor Auslandsaktivitäten – Chancen nutzen – Risiken erkennen

Neue Märkte liegen im Ausland, eine steigende Exportquote ist Unternehmensziel. Neben Lieferverträgen und Vertriebskooperationen steigt die Zahl internationaler Vertriebsbüros, Joint Ventures und Auslandsgesellschaften auch im Kreis der kleinen und mittleren Nischenanbieter. Ein Einstieg ins Exportgeschäft führt angesichts der Schwäche der europäischen Märkte heute automatisch auch heraus aus Europa. Stefan Peikert, seit 20 Jahren aktiv als Begleiter in der Internationalisierung mittelständischer Unternehmen, zeigt praktische Wege zum erfolgreichen Aufbau des Auslandsgeschäfts. Lassen Sie sich inspirieren und motivieren, die entscheidenden Schritte zum Erfolg im Ausland zu gehen.

■ Stefan Peikert, AHP International & Co KG

Start ins Auslandsgeschäft

10:00 - 10:45 | Raum: C 9.3

Grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung außerhalb der EU – Eine praktische Einführung für Unternehmen am Beispiel Schweiz

Mittelständischen Unternehmen bietet sich auch außerhalb der EU die Chance, ihren Kundenkreis zu erweitern und Dienstleistungen grenzüberschreitend durchzuführen. Gerade der schweizer Markt ist für baden-württembergische Unternehmen interessant, birgt aber zahlreiche bürokratische Hürden, über die man sich rechtzeitig vor Tätigkeitsbeginn informieren sollte.

■ Dr. Brigitte Pertschy, Handwerkskammer Freiburg

11:00 - 11:45 | Raum: C 9.3

So nutzen Sie das Internet für Ihre Auslandsgeschäfte

Sie nutzen bereits aktiv das Internet und denken über eine Internationalisierung nach? Bei Ihrem Schritt über die Grenze sind einige Dinge zu beachten. Dies beginnt mit der Konzeption, setzt sich bei Sprachen oder länderspezifischen Maßeinheiten fort und geht bis zur Suchmaschinenoptimierung und den relevanten Sozialen Netzwerken in Ihren Zielmärkten. Kulturelle Unterschiede und rechtliche Aspekte müssen berücksichtigt werden, um im Ausland erfolgreich zu sein.

■ Tanja Laabs, Electronic Commerce Centrum Stuttgart

12:00 - 12:45 | Raum: C 9.3

Gelungene interkulturelle Kommunikation als Basis für erfolgreiches Auslandsengagement

International tätig zu sein stellt Unternehmen und Mitarbeiter vor viele Herausforderungen. Oft genug sind im internationalen Kontext die „Spielregeln“ der ausländischen Kunden, Kollegen und Geschäftspartner kaum bekannt oder werden missinterpretiert. Der Vortrag soll einen ersten Einblick geben, worin (Geschäfts-)Kulturen sich unterscheiden und wie wir mit den Unterschieden umgehen können.

■ Elke Müller, compass international gmbh

13:00 - 13:45 | Raum: C 9.3

So bereiten Sie Ihren Messeauftritt im Ausland richtig vor

Fachmessen im In- und Ausland bieten auch kleinen Unternehmen eine erfolgsversprechende Plattform, um das jeweilige Produkt- und Dienstleistungsangebot zu präsentieren und konkrete

Start ins Auslandsgeschäft

Geschäftskontakte zu knüpfen. Erfahren Sie hier, welche Chancen die Messe auch im Zeitalter der Sozialen Medien bietet und wie Sie sie für Ihren Start ins Auslandsgeschäft richtig nutzen.

- Gabriele Hanisch, Handwerk International Baden-Württemberg
- Marco Spinger, AUMA

14:00 - 14:45 | Raum: C 9.3

Rechtsprobleme und Risikomanagement im Auslandsgeschäft

Grundlage von Unternehmensgeschäften ist stets ein Vertrag, zumeist ein Kaufvertrag. Bei Geschäftsabschluss stehen Unternehmer dabei häufig vor der Frage, welche wichtigen Vertragsinhalte aufgenommen werden müssen. Im Vortrag angesprochen: ROM-I Verordnung, UN-Kaufrecht, AGB, Eigentumsvorbehalt, Zahlungssicherheiten, Incoterms, Gerichtsstandvereinbarung, Schiedsgericht, Vollstreckungsmöglichkeiten, länderspezifische Regelungen.

- Thomas Lauser, Kanzlei Hartmann, Gallus und Partner

15:00 - 15:45 | Raum: C 9.3

Weltweit aktiv – Abwicklung und Absicherung internationaler Unternehmensgeschäfte

Handwerk und Mittelstand suchen und finden Geschäftspartner verstärkt im europäischen Ausland und weltweit. Im Vortrag informieren wir Sie, wie internationale Geschäfte erfolgreich und sicher abgewickelt werden können und wie Ihnen Ihre Hausbank dabei hilft, dass Zahlungsverkehr und Zahlungsabsicherung perfekt auf Ihre Interessen abgestimmt sind. Christoph Beck ist als Abteilungsdirektor für das Internationale Geschäft und die Handelsgeschäfte der Kreissparkasse Waiblingen verantwortlich. Er begleitet mit seinem Team täglich KMU bei der Internationalisierung der Unternehmensgeschäfte und auf dem internationalen Parkett.

- Christoph Beck, SWN Kreissparkasse Waiblingen



Import - Export - Warenwirtschaft

Mittwoch, 14. November 2012

Koordination:



11:00 - 11:45 | Raum: C 4.1.1

Montage und Messe – Erleichterungen mit dem Carnet A.T.A.

Firmen, die ihre Produkte in Nicht-EU-Staaten auf Messen oder als Warenmuster präsentieren möchten, stoßen oft auf zolltechnische Schwierigkeiten. Auch die Mitnahme von Berufsausrüstung kann zu Verzögerungen am Zoll führen. Das Carnet A.T.A. spart Ihnen im Ausland Zeit und Geld. In rund 50 Drittländer können Warenmuster, Berufsausrüstung und Messegut zur vorübergehenden Verwendung im Drittland vereinfacht mit dem Carnet A.T.A. eingeführt werden. Neben Hintergrundinformationen zu den Anwenderstaaten und Abkommensinhalten gibt Ihnen dieser Vortrag praktische Hilfestellung zur Ausstellung eines Zollpassierscheinheftes.

- Kirsten Stürner, IHK Region Stuttgart

12:00 - 12:45 | Raum: C 4.1.1

Darf ich exportieren? Grundlagen der Exportkontrolle

Nicht jedes beliebige Gut darf in jedes beliebige Land der Welt exportiert werden. Die Außenwirtschaftsverordnung konkretisiert entsprechende Verbote und Genehmigungspflichten im Export. Dabei sind nicht nur im Rüstungsbereich tätige Unternehmen möglicherweise von der Exportkontrolle betroffen. Die Exportkontrollvorschriften der EU gelten ebenso für sogenannte Dual-Use-Güter: Güter, die sowohl zivil als auch militärisch verwendet werden können. Hierzu gehören zahlreiche industrielle Produkte sowie Ersatzteile, Software und Technologien. Der Vortrag soll einen Überblick über die Problemfelder der Exportkontrolle geben und Möglichkeiten der Hilfestellung durch Ihre IHK aufzeigen.

- Martin Fahling, IHK Region Stuttgart

13:00 - 13:45 | Raum: C 4.1.1

Import – was muss ich beachten?

Beim Import in die EU sind viele warenspezifische Vorschriften zu beachten. Der Vortrag behandelt die Grundlagen der Importabwicklung und hilft Ihnen, den Start ins Auslandsgeschäft er-

Import - Export - Warenwirtschaft

folgreich zu meistern. Themen sind unter anderem die Ausfuhr aus einem Drittland, mögliche Liefer- und Zahlungsbedingungen beim Import sowie Vorschriften und Voraussetzungen für die Einfuhr in die EU.

■ Martin Fahling, IHK Region Stuttgart

14:00 - 14:45 | Raum: C 4.1.1

Die EU-Marktzutrittsdatenbank – Zollinformationen zuverlässig ermitteln

Viele Außenhandelsdaten wie Zollsätze und Dokumentationsanforderungen in Drittländern sind in öffentlichen, kostenfrei zur Verfügung stehenden Datenbanken enthalten. Die EU stellt mit der Marktzutrittsdatenbank eine zuverlässige Quelle zur tagesaktuellen Recherche bereit. Ziel dieser Veranstaltung ist es, Ihnen den effizienten Umgang mit diesem Recherchetool zu erleichtern und somit praktische Hilfestellungen für die tägliche Arbeit im Außenhandel zu geben.

■ Andrea Schubode, IHK Region Stuttgart

15:00 - 15:45 | Raum: C 4.1.1

Customs Management – Risikominimierung durch transparente Zollprozesse

Customs Management, gestern, heute und morgen. Im Zeitalter der immer rasanter werdenden Supply Chain, der steigenden Komplexität der Aufgaben in der Lieferkette ist es unabdingbar auch die Zollprozesse im Unternehmen „sicher“ zu machen. Der Zoll muss an Stellenwert im Bereich der Risikoanalyse eines Unternehmens dazu gewinnen, ansonsten können die Folgen fatal sein. Der Vortrag geht auf die Umsetzung des Zollrechts im betrieblichen Umfeld, Möglichkeiten zur Optimierung des Risikomanagements und Anforderungen an das Compliance System ein.

■ Jochen Pröckl, Bosch und Siemens Hausgeräte Gruppe

16:00 - 16:45 | Raum: C 4.1.1

Die neuen Nachweispflichten im Umsatzsteuerrecht

Die internationalen Umsatzsteuersachverhalte werden immer komplexer, insbesondere wenn mehr als zwei Länder oder Nicht-EU-Staaten involviert sind. Nicht zuletzt durch die gesetzliche Verankerung der „Gelagensbestätigung“ sowie deren wiederholten Aufschub scheint das Chaos perfekt. Analog dazu steigt das Augenmerk der Finanz- und Zollverwaltungen bei Verfehlung. Umso wichtiger ist es, auf dem aktuellen Stand zu bleiben. Was gibt es zu beachten bei Warenlieferungen ins

Import - Export - Warenwirtschaft

Ausland? ATLAS-Verfahren, Risiken und Nachweispflichten für den Unternehmer, Beförderungs- und Versandungsfälle. Diese Themen sowie alle dazugehörigen Neuerungen werden durchleuchtet und durch Praxisbeispiele ergänzt.

■ Achim Siegmann, Leiter+Partner Treuhand AG

■ Achim Fuchs, Leiter+Partner Treuhand AG

Donnerstag, 15. November 2012

Koordination:



Die Industrie- und Handelskammern
in Baden-Württemberg

09:00 - 09:45 | Raum: C 4.1.1

Montage und Messe – Erleichterungen mit dem Carnet A.T.A.

Firmen, die ihre Produkte in Nicht-EU-Staaten auf Messen oder als Warenmuster präsentieren möchten, stoßen oft auf zolltechnische Schwierigkeiten. Auch die Mitnahme von Berufsausrüstung kann zu Verzögerungen am Zoll führen. Das Carnet A.T.A. spart Ihnen im Ausland Zeit und Geld. In rund 50 Drittländer können Warenmuster, Berufsausrüstung und Messegut zur vorübergehenden Verwendung im Drittland vereinfacht mit dem Carnet A.T.A. eingeführt werden. Neben Hintergrundinformationen gibt Ihnen dieser Vortrag praktische Hilfestellung zur Ausstellung eines Zollpassierscheinheftes.

■ Kirsten Stürner, IHK Region Stuttgart

10:00 - 10:45 | Raum: C 4.1.1

Export – was muss ich beachten?

Was ist ein Exportgeschäft, wie läuft ein Exportgeschäft überhaupt ab und welche Voraussetzungen gibt es? Der Vortrag beantwortet grundlegende Fragen rund um das Thema Exportabwicklung und vermittelt Besuchern wichtiges Basiswissen.

■ Isabel Hampp, IHK Heilbronn-Franken

11:00 - 11:45 | Raum: C 4.1.1

Im Dschungel der weltweiten Zertifizierungspflichten – die Konformitätszertifizierung in der Region Middle East

Um erfolgreich zu sein, müssen Exporteure ihre Ausfuhren logistisch einwandfrei abwickeln, Zollvorschriften beachten, die notwendigen Transportdokumente beifügen und mit unabhän-

Import - Export - Warenwirtschaft

gigen Inspektionen oder anderen Konformitätsprüfungen nachweisen, dass ihre Waren den Importvorschriften genügen. Sie brauchen ein Exportzertifikat. Der Vortrag trägt dazu bei, sich im Dschungel der weltweiten Zertifizierungspflichten besser zurechtzufinden. Länderexperte Richard Klasen, SGS Germany, wird dabei schwerpunktmäßig auf die Konformitätszertifizierung in der Region Middle East eingehen.

■ Richard Klasen, SGS Société Générale de Surveillance Holding (Deutschland) GmbH

13:00 - 13:45 | Raum: C 4.1.1

Die CE-Kennzeichnung – Ihr Schlüssel zu Europas Märkten

Was bedeutet die CE-Kennzeichnung überhaupt? Nachdem „CE“ auf fast allen Produkten zu sehen ist, muss es etwas zu bedeuten haben. Die Europäische Kommission: „Mit der Anbringung der CE-Kennzeichnung erklärt der Hersteller in voller Verantwortung, dass alle zutreffenden gesetzlichen Anforderungen an das Produkt eingehalten sind.“ Der Referent beschreibt, wie man als Hersteller zu einer belastbaren CE-Kennzeichnung kommt. Von der Identifikation der zutreffenden Europäischen Richtlinie über die Rolle harmonisierter Normen bis zur Erstellung der technischen Dokumentation und der Konformitätserklärung werden die einzelnen Schritte angesprochen.

■ Siegfried Mösch, TÜV SÜD Product Service GmbH

14:00 - 14:45 | Raum: C 4.1.1

Gefährdet Brüssel unser „Made in Germany“?

Produkte „Made in Germany“ sind weltweit gefragt. Die Herkunftsangabe ist in den Augen vieler Käufer ein Qualitätssiegel und deshalb für deutsche Unternehmen ein wichtiges Marketinginstrument. Die Pläne der EU-Kommission zur Verschärfung des zollrechtlichen Ursprungs könnten indirekt aber auch „Made in Germany“ den Garaus machen. Gefährdet Brüssel also unser „Made in Germany“?

■ Carsten Bacher, IHK Heilbronn-Franken

15:00 - 15:45 | Raum: C 4.1.1

Darf ich exportieren? Grundlagen der Exportkontrolle

Nicht jedes beliebige Gut darf in jedes beliebige Land der Welt exportiert werden. Die Außenwirtschaftsverordnung konkretisiert entsprechende Verbote und Genehmigungspflichten im Export. Dabei sind nicht nur im Rüstungsbereich tätige Unter-

Import - Export - Warenwirtschaft

nehmen möglicherweise von der Exportkontrolle betroffen. Die Exportkontrollvorschriften der EU gelten ebenso für sogenannte Dual-Use-Güter: Güter, die sowohl zivil als auch militärisch verwendet werden können. Hierzu gehören zahlreiche industrielle Produkte sowie Ersatzteile, Software und Technologien. Der Vortrag soll einen Überblick über die Problemfelder der Exportkontrolle geben und Möglichkeiten der Hilfestellung durch Ihre IHK aufzeigen.

■ Oliver Falk, IHK Rhein-Neckar

16:00 - 16:45 | Raum: C 4.1.1

Die EU-Marktzutrittsdatenbank – Zollinformationen zuverlässig ermitteln

Viele Außenhandelsdaten wie Zollsätze und Dokumentationsanforderungen in Drittländern sind in öffentlichen, kostenfrei zur Verfügung stehenden Datenbanken enthalten. Die EU stellt mit der Marktzutrittsdatenbank eine zuverlässige Quelle zur tagesaktuellen Recherche bereit. Ziel dieser Veranstaltung ist es, Ihnen den effizienten Umgang mit diesem Recherchetool zu erleichtern und somit praktische Hilfestellungen für die tägliche Arbeit im Außenhandel zu geben.

■ Andrea Schubode, IHK Region Stuttgart



Messeforum

Mittwoch, 14. November 2012

11:00 - 12:00 | Messeforum

Expertise für die Krise

Wie reagiert man richtig, wenn es auf einzelnen Ländermärkten schwieriger wird? Rückzug und schnell in bessere Märkte flüchten? Oder besser standhalten und langen Atem zeigen? Eine Frage, die viele Unternehmen in der Eurokrise bewegt, wird im Forum vor dem Hintergrund vergleichbarer Situationen auf verschiedenen Auslandsmärkten beleuchtet.

Moderator: Hans Gäng, local global GmbH

- Jens Nagel, Geschäftsführer Bereich International, BGA
- Prof. Peter Anterist, CEO Treuhandgesellschaft InterGest
- Ulrich Kaspar, Geschäftsführer Carl Mahr Holding GmbH

Erfahrungsbericht AHKen in Südeuropa

- Markus Kemper, Deutsche Handelskammer für Spanien

12:00 - 12:30 | Messeforum

Europa in der Bewährungsprobe

- Dr. Andreas Scheuerle, Sparkassen-Finanzgruppe/DekaBank

Koordination: Sparkassenverband Baden-Württemberg

13:00 - 14:00 | Messeforum

„Hausgemachte Fehler im Auslandsgeschäft“ Talkrunde mit Prof. Peter Anterist

Gerade wenn internationale Märkte schwächeln, können sich mittelständische Unternehmen „hausgemachte“ Fehler im Auslandsgeschäft nicht lange leisten. Professor Peter Anterist hat zur GlobalConnect eine Serie zum Thema veröffentlicht. In der Talkrunde berichtet er aus der langjährigen Praxis und steht für Fragen und Antworten zur Verfügung.

Moderator: Hans Gäng, local global GmbH

- Prof. Peter Anterist, CEO Treuhandgesellschaft InterGest

Koordination: InterGest France S.A.S.

14:00 - 15:00 | Messeforum

Eintreiben oder Abschreiben – Zahlungssicherung und Forderungseintreibung im Ausland – beschwerlich aber nicht aussichtslos

Es werden verschiedene Möglichkeiten vorgestellt, Forde-

Messeforum

rungsausfällen vorzubeugen und offene Forderungen bei ausländischen Geschäftspartnern einzutreiben.

- Dr. Thomas R. Klötzel, Rechtsanwalt

Koordination: Thümmel, Schütze & Partner

15:00 - 15:30 | Raum: Messeforum

Geht der deutschen Konjunkturlokomotive der Dampf aus?

- Dr. Andreas Scheuerle, Sparkassen-Finanzgruppe/DekaBank

Koordination: Sparkassenverband Baden-Württemberg

16:00 - 16:30 | Raum: Messeforum

Trotz Krise – Polens Wirtschaft bleibt stark und solide

Mit einer dynamischen Wirtschaftsentwicklung, einer jungen Bevölkerung, jungen Unternehmen in international wettbewerbsfähigen Clustern trägt Polen zur Stabilisierung der europäischen Wirtschaft bei. Der Vortrag beleuchtet Chancen und Perspektiven für den Mittelstand im Nachbarland.

- Dr. Jacek Robak Gesandter Botschaftsrat Leiter der Abteilung für Handel und Investitionen

Koordination: Botschaft der Republik Polen

16:30 - 17:00 | Raum: Messeforum

Arbeitsmarkt und Personalsuche in Russland Schwerpunkt: Buchhalter, Controller und Steuerexperten

- Dr. Michael Spaeth, Director for Business Development
RUSSIA CONSULTING

Koordination: Russia Consulting

Donnerstag, 15. November 2012

10:00 - 11:00 | Raum: Messeforum

Auslandsmessen – Türöffner in internationale Märkte

Deutsche Messeveranstalter bieten ihre Veranstaltungs- und Branchenkompetenz nicht nur in Deutschland an, sondern

Messeforum

weltweit. Die Veranstaltungen orientieren sich an etablierten internationalen Messen in Deutschland und ermöglichen so den Ausstellern einen Einstieg in entfernte Märkte. Pro Jahr veranstalten diese Messgesellschaften rund 260 Messen im Ausland, vor allem in Asien und in Osteuropa. Zahlreiche dieser Auslandsmessen flankiert das Bundeswirtschaftsministerium mit dem AUMA durch Gemeinschaftsstände unter der Dachmarke „made in Germany“. Beide Instrumente unterstützen Unternehmen beim Export. Aktuelle Trends werden dargestellt.

■ Tilo Berger, Global Markets Research, AUMA

10:30 - 11:00 | Raum: Messeforum

■ Robert W. Huber, IHK Karlsruhe

■ Bernhard Müller, Messe Stuttgart International (MSI)

Koordination: AUMA_Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.

11:00 - 11:30 | Raum: Messeforum

Das weltweiten Netzwerk der 330 World Trade Centers

■ Dietmar R. Goetz, President / CEO, World Trade Center Stuttgart GmbH

Koordination: World Trade Center Stuttgart GmbH

11:30 - 12:00 | Raum: Messeforum

Das Global Business Exchange Programme der GIZ

Die Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) fördert KMU durch grenzüberschreitende Partnerschaften: Betriebe in Entwicklungsländern werden mit deutschen Unternehmen in den Dialog gebracht und können durch diese Vernetzung Kooperationen und Netzwerke aufbauen, von denen beide Seiten profitieren. Die ersten Partner in GIZ-Programm sind Marokko und Kolumbien.

■ Heinke Schoger, GIZ

12:00 - 13:00 | Raum: Messeforum

Markteinstieg in die USA: steuerliche und rechtliche Chancen nutzen – Risiken minimieren

- Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten beim Marktaufbau
- Export mit und ohne eigene US-Tochtergesellschaft
- Fallstrick bundesstaatliche Besteuerung
- Faktoren bei der Wahl der US-Unternehmensrechtsform
- Kurzer Überblick über das US-Steuersystem u. Ausblick auf die zu erwartende US-Steuergesetzgebung

Messeforum

- Steuerbelastungsübersicht USA/ Deutschland je nach Rechtsformwahl
- Strategien zur Abschottung des US Markteintritts- und operativen Risikos vom Stammhaus u. den Gesellschaftern
- Gründungsformalien/Wahl der Gesellschaftsform
- Durchgriffshaftung, Produkthaftung u. andere Haftungsrisiken
- Arbeits- und Visumsrecht
- Einhaltung gesellschaftsrechtlicher Formalien

■ Arnold Servo, Dipl.-Kfm., MBA, CPA, Associate Partner bei Rödl & Partner in Atlanta

■ Tycho H.E. Stahl, Attorney at Law, Partner bei Arnall Golden Gregory LLP in Atlanta

Koordination: Rödl & Partner Stuttgart GmbH

13:00 - 14:00 | Raum: Messeforum

„Made in Germany – Sold in Amerika“: Erfolgreiche Vermarktungsstrategien für deutsche „High-Tech“ Produkte

„Made in Germany“ ist nicht nur ein Gütesiegel mit weltweit positivem Klang, sondern zunehmend in Auslandsmärkten nachgefragt. Eine gute Entwicklung, besonders für den deutschen Mittelstand, der für seine technologisch innovativen und qualitativ hochwertigen Produkte bekannt ist. Es lohnt sich aktuell in die Bearbeitung des amerikanischen Marktes zu investieren.

■ James Hartman, Symmetree GmbH

Koordination: Symmetree GmbH

14:00 - 15:00 | Raum: Messeforum

Exportgut Berufsbildung

In den Emerging Markets ist das Angebot dualer Berufsbildung ein wichtiger Faktor im Wettbewerb um auch dort dringend benötigte Fachkräfte auszubilden. Die Veranstaltung diskutiert Konzepte und Erfahrungen.

■ Martin Purpur, GIZ regionale Zentrum Mannheim

■ Tassilo Zywiets, IHK Export-Akademie

Koordination: local global GmbH

15:00 - 16:00 | Raum: Messeforum

Chancen in Lateinamerika

Koordination: Uruguay XXI - Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones

Gastkongresse

Dienstag, 13. November 2012 (kein Messetag)

9:30 - 17:00 | LBBW | Ebene 3, Salon 5 |
Am Hauptbahnhof 2 | 70173 Stuttgart

Informationsveranstaltung: Zivile Sicherheitstechnologie und Sicherheitsdienstleistungen in Mexiko

Im Rahmen der Exportinitiative „Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen“ fördert das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) den Markteintritt deutscher Unternehmen der Sicherheitswirtschaft in Mexiko. Die Veranstaltung informiert über den Markt für Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen in der zivilen Anwendung. Mexikanische Experten und bereits aktive deutsche Unternehmen berichten über ihre Erfahrungen aus erster Hand. Die Veranstaltung findet bei der Landesbank Baden-Württemberg in Stuttgart statt.

- Markterschließungsstrategien für Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen
 - Politische und wirtschaftliche Situation in Mexiko
 - Marktumfeld und Chancen im öffentlichen Sicherheitssektor
 - Aufgaben mexikanischer Streitkräfte i. R. der inneren Sicherheit
 - Marktchancen für dt. Unternehmen auf dem privaten Sicherheitsmarkt
 - Verschiedene Erfahrungsberichte deutscher Unternehmen
- Andreas Müller, Stellvertretender Geschäftsführer der AHK Mexiko

Koordination: LBBW - Landesbank Baden-Württemberg
Anmeldung: ute.papadopoulos@lbbw.de

Mittwoch, 14. November 2012

09:15 - 17:00 | Raum: C 9.2.2 *kostenpflichtig: 230 Euro*

Zollforum Baden-Württemberg

Mit ausgewiesenen Experten im Referententeam, fachlich kompetent konzipiert und kompakt im Format bietet Ihnen diese Veranstaltung ein wertvolles Update Ihres Exportwissens. Die zwölf Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg stehen mit ihrer gemeinsamen IHK-Exportakademie für Verlässlichkeit und hohe Qualität des Zollforums Baden-Württemberg am 14. November 2012.

Module (auch einzeln buchbar):

- Aktuelle Entwicklungen im Zollrecht
- Luftfrachtsicherheit: Bekannter Versender
- Exportkontrolle
- Organisation & Monitoring

Gastkongresse

Moderator: Marc Bauer, Referatsleiter Internationaler Warenverkehr IHK Region Stuttgart

- Marc Bauer, Referatsleiter Internationaler Warenverkehr, IHK Region Stuttgart
- Michael Picco, Geschäftsführer, Zollagentur Winnenden
- Ingo Schwanzer, Leiter Supply Chain Management, Komet Group GmbH
- Dr. Ulrike Jasper, Risk Management AEB GmbH
- Nicole Mantei, Risk Management AEB GmbH
- Björn Kech, Leiter Zoll, Trumpf GmbH & Co. KG
- Heide Schilling, Zollamtfrau, Hauptzollamt Stuttgart

Koordination: IHK-Exportakademie
Anmeldung: info@ihk-exportakademie.de

13:00 - 17:00 | Raum: C 7.3

6. Arab Business Conference 2012 – Maghreb Länder

Der Schwerpunkt der Veranstaltung in diesem Jahr wird auf den Maghreb-Ländern Marokko, Tunesien, Algerien und Libyen liegen. Des Weiteren dürfen wir uns wieder über die Wirtschaftsunierten sowie den Verein der deutsch-tunesischen Jungunternehmer als Kooperationspartner freuen.

Moderator: Tarak Mtibaa

- Madjid Bouguerra, Botschafter des Landes Algerien in Deutschland
- Tarek Elmabrouk Wirtschaftsbeauftragter
- Dr. Daniel Sven Smyrek, Diem & Partner Rechtsanwälte
- Lamia Boufaied, FIPA Köln / Tunesien, The Foreign Investment Promotion Agency
- Ines Aufrecht, Wirtschaftsförderung – Stadt Stuttgart
- Elyes Ghariani, Vertreter des Botschafters Tunesien
- Marco Wiedemann, Deutsche Industrie- und Handelskammer in Marokko
- Dr. Christoph Partsch, Deutsch-Algerische Industrie- und Handelskammer
- Andrea Ben Mahmoud, Deutsch-Tunesische Industrie- und Handelskammer
- Till Ahnert, BMZ - Bundesministerium für Zusammenarbeit

Koordination: Arab Business Center Stuttgart

Gastkongresse

Donnerstag, 15. November 2012

09:00 - 13:00 | Raum: C 9.2.2 *kostenpflichtig: 180 Euro***Zoll Spezial Russland – Warenverkehr und Zertifizierung**

Russland gilt trotz Wirtschaftskrise als gewinnbringend für exportorientierte Unternehmen. Der Zukunftsmarkt von hoher Bedeutung ist jedoch kein einfacher Absatzmarkt, da viele Besonderheiten zu berücksichtigen sind, die sich aus unterschiedlichen Strukturen von Staat und Behörden, Rechts- und Staatsauffassung oder der Mentalität ergeben. Eine umfassende Vorbereitung ist daher unerlässlich. Um aus Sicht der Exportwirtschaft für die daraus resultierenden Herausforderungen gerüstet zu sein, bieten wir ein Seminar an, das sich speziell mit den aktuellen Anforderungen bei der Zertifizierung und beim Warenverkehr mit Russland beschäftigt.

- Christiane Gut, Geschäftsführerin, F. G. Logistics GmbH
- Anna Haller, Senior Projekt Manager Russland, F. G. Logistics GmbH

*Koordination: IHK-Exportakademie GmbH*09:30 - 14:30 | Raum: C 4.3 *kostenpflichtig: 50 / 70 Euro***Osteuropa Forum: Marketing und Vertrieb**

Das Osteuropa Forum „Marketing und Vertrieb“ des Ost- und Mitteleuropa Vereins e. V. gemeinsam mit der LBBW vermittelt Erfolgsfaktoren rund um das Thema „Marketing und Vertrieb“ in Osteuropa. Zahlreiche Referenten verschiedener Unternehmen zeigen unterschiedliche Wege auf, wie sie ihr Osteuropageschäft gestalten.

09:30 | *Registrierung, Welcome Coffee*10:00 | **Grußwort**

- Dr. Gerd Lenga, Vorsitzender Ost- und Mitteleuropa Verein e.V., Moskau
- Guido Paris, Bereichsleiter International Business LBBW, Stuttgart

Moderation: Dr. Hanno Stöcker, Geschäftsführender Vorstand Ost- und Mitteleuropa Verein, Hamburg

Marktchancen in Osteuropa10:20 | **Deutsche Unternehmen in Osteuropa – Erfahrungen und Ausblick**

- Julio Neto, Stv. Geschäftsführer International IHK Region Stuttgart

10:40 | **Unterstützung auf osteuropäischen Märkten**

- Jürgen Oswald, Geschäftsführer Baden-Württemberg International, Stuttgart

Gastkongresse

Erfolgsfaktoren für den Vertrieb in Osteuropa11:00 | **Der rechtliche Rahmen – Beispiel Russland**
Wichtige Unterschiede zu Deutschland

- Falk Tischendorf, Rechtsanwalt und Partner Beiten Burkhardt, Moskau

11:20 | **Controlling im internationalen Vertrieb**

- Hans Kuepper, Executive Director Accountor Konsu Group, Moskau

11:40 | **Exportfinanzierung als Marketinginstrument**

- Ildar Kamachev LBBW, Leipzig

12:00 | **Mittagspause mit Buffet**13:00 - 14:00 | **Kurzpräsentationen****Marktchancen und Erfahrungsberichte aus Sicht von Unternehmen**

Moderation: Monika Wöhrmann, Head of Relationship Management Banks Europe, CIS, Sub-Saharan Africa, LBBW, Stuttgart

- Hartmut Austel, Abteilungsreferent Osteuropa, Andreas Stihl AG & Co. KG, Waiblingen
- Alexander Nedelchev, Vice President Corporate Development, Barkawi Holding GmbH, München
- Roland Sabais, Leiter Vertrieb Mercedes-Benz, Omnibus Region West EvoBus GmbH, Frankfurt am Main
- Paulina Campos, Corporate Marketing, STULZ H+E GmbH, Grafenhausen

14:00 | **Podiumsdiskussion**14:45 | **Get-together mit Häppchen**

Koordination: Ost- und Mitteleuropa Verein e.V. und Landesbank Baden-Württemberg

11:00 - 14:00 | Raum: C 5.2

Energiespeichersektor: Forschung und Technologie in Griechenland – Bilaterale Kooperationsperspektiven

Die Kooperationsbeziehungen zwischen Griechenland und Deutschland, im Bereich der angewandten Forschung und Technologie sind langjährig, erfolgs- u. aussichtsreich. Der Energiespeichersektor ist ein zentrales Thema in Deutschland wegen der Energiewende, um den Übergang von konventionellen auf erneuerbaren Energien erfolgreich zu steuern. Griechenland ist aktiv im Bereich der angewandten Energiespeicherforschung. Die leistungsfähigsten griechischen Forschungsinstitute werden ihre Arbeit gerne vorstellen. Etablierte Experten aus Griechenland stehen zur Verfügung

Gastkongresse

und werden das o.g. Thema eingehend behandeln.

*Moderation: Dr.-Ing. Antje Wörner, Abteilungsleiterin,
Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt e.V. (DLR)*

- Dr. Theofilos Ioannidis, Forschungsdirektor, Foundation for Research and Technology Hellas - FORTH
- Athanasios G. Konstantopoulos, Vorsitzender, Center for Research and Technology, Hellas - CERTH
- Dr. Athanasios Stubos, Research Director, National Research Center DEMOKRITOS

*Koordination: Griechisches Generalkonsulat in Stuttgart,
Wirtschafts- und Handelsabteilung
Infos : ecocom-munich@mfa.gr o. Tel 089 99 88 670*

13:00 - 17:00 | Raum: C 9.2.2 *kostenpflichtig: 180 Euro*

Zoll Spezial China – Zertifizierung und Warenverkehr

Das Seminar basiert auf praktischen Erfahrungen mit der Zertifizierung. Es erläutert, wie man zertifizierungspflichtige Produkte bestimmt, welche Schritte bei einer Zertifizierung eingelegt und durchlaufen werden müssen und beschreibt die wichtigsten Organisationen für die Zertifizierung. Außerdem werden die Besonderheiten der Warenabfertigung, die Zollgesetzgebung und die Möglichkeiten der Zollabfertigung in der VR China besprochen. Es wird zudem auf die Zolltarife, Zollwertvorschriften und die Dokumente im Warenverkehr eingegangen.

- Stefan Fischer, Geschäftsführer Cisema GmbH

*Koordination: IHK-Exportakademie GmbH
Anmeldung: info@ihk-exportakademie.de*



Gastkongresse

Mittwoch, 14. November 2012

09:15 - 18:00 | Raum: C 1.2.2

Marktchancen durch innovativen Materialeinsatz / Perspektiven und Praxis in Europa

08:30 | *Registrierung*

Moderation: Klaus Jancovius, Südwestrundfunk

09:30 | Ressourceneffizienz – ein Leitmotiv der Landespolitik

- Ministerialdirektor Rolf Schumacher, Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg

10:00 | Nachhaltigkeit der EU Industrie: Kurs auf Wachstum und Ressourceneffizienz

- Viola Groebner, General Direktion Unternehmen und Industrie, Europäische Kommission

10:30 | Neues Innovationsmanagement - Ressourceneffizienz als Innovationstreiber

- Prof. Dr. Joachim Warschat, Leiter Technologie- und Innovationsmanagement, Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO)

11:00 | Ressourceneffizienz im Rahmen der Unternehmensphilosophie bei der Vaude GmbH & Co KG

- Dr. Antje von Dewitz, Geschäftsführerin, Vaude Sport GmbH & Co. KG

11:30 | Umwelttechnik BW - Wege zur Förderung der Ressourceneffizienz im Mittelstand

- Dr. Hannes Spieth, Geschäftsführer, Umwelttechnik und Ressourceneffizienz Baden-Württemberg GmbH

11:50 | Konkrete Unterstützungsmöglichkeiten für KMU – moderierte Einführung in die Foren

12:00 – 14:00 Mittagspause

- Teilnahme an B2B Meetings
- Besuch des Marktplatzes
- Besuch der GlobalConnect

14:00 – 16:00 Parallele Foren

16:00 | Marktplatz „Finanzierung und Beratung“

- Teilnahme an B2B Meetings
- Besuch des Marktplatzes
- Besuch der GlobalConnect

17:45 | Umsetzung in den KMU – moderierte Impulse aus den Foren & Schlusswort

- Dr. Frank Speier, Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg

Gastkongresse

Forum 1: Management von Ressourceneffizienz Raum: C5.2

Moderation: Dr. Christoph Zanker und Oliver Kleine, Fraunhofer Institut für System- und Innovationsforschung ISI

Management von Ressourceneffizienz: Chancen und Herausforderungen für den Mittelstand

- Oliver Kleine, Fraunhofer ISI

Kooperative F&E für ressourceneffizientes Lackieren von Kunststoffteilen auf Basis der UV-Technologie

- Dr. Claus Lang-Koetz, Eisenmann AG

Ressourceneffizienz im KMU Produktionsbetrieb

- Thomas Lacker, Introbest GmbH & Co. KG
- Hans Kozó, Syslog GmbH

Leichtbaulösungen im Werkzeugmaschinenbau

- Dr. Uwe Rondé, Franz Kessler GmbH

Forum 2: Öko-Design – nachhaltige Produkt- und Prozessgestaltung in der Praxis Raum: C4.2

Moderation: Dr. Petra Püchner, Geschäftsführerin, Steinbeis-Europa-Zentrum Stuttgart

ECODESIGN - mit ökointelligenten Produkten Wettbewerbsvorteile erzielen

- Prof. Dr. Wolfgang Wimmer, Geschäftsführer, ECODESIGN company engineering & management consultancy GmbH

Der Cluster CREER: kooperative Zusammenarbeit in Forschung und Industrie für Öko-Design und Recycling

- Sébastien Zinck, Member of the Steering Committee, CREER, Steelcase Group

EcoDesign in der täglichen Praxis – Beispiel Kärcher

- Dr. Udo Hermenau, Geschäftsführer, e-Hoch-3

Forum 3: Produktion – Nachhaltigkeit, Effizienz und Langlebigkeit in der Industrie Raum: C5.1.1

Moderation: Prof. Dr. Alexander Verl, Institutsleiter Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung IPA

Simulationsbasierte Maschinen- und Anlagenkonzeption

- Prof. Dr. Alexander Verl, Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung IPA

Verantwortlich handeln, nachhaltig produzieren - Ressourceneffizienz im Mittelstand

- Volker Sieber, Schnaithmann Maschinenbau GmbH

Praxisbeispiel eines europäischen KMU

Gastkongresse

Forum 4: Leichtbau-Innovationen – Von Materialien zur Massenfertigung Raum: C5.1.2

Moderation: Alexander Ochs, Gruppenleiter Leichtbau, wbk Institut für Produktionstechnik, Karlsruher Institut für Technologie KIT

Produktionstechnische Lösungen für den hybriden Leichtbau

- Prof. Dr. Jürgen Fleischer, Leiter wbk Institut für Produktionstechnik, Karlsruher Institut für Technologie KIT

Faserverbundtechnologie – eine Lösung für den Maschinenbau?

- Dr. Christian Koerber, Leiter New Business Development, TRUMPF GmbH + Co. KG

Qualitätsmanagement in Echtzeit und Prozessentwicklung in der Massenfertigung von Leichtbaukomponenten

- Dr. Nikos Pantelelis, Direktor Forschung und Entwicklung, Synthesites Innovative Technologies Ltd

Forum 5: Nachhaltiges Bauen – die Stadt von morgen Raum: C4.3

Moderation: Jürgen Schäfer, Handwerk International Baden-Württemberg

Morgenstadt – die Stadt von morgen – Herausforderungen für urbane Lebensräume

- Dr. Ingo Heinemann, Abteilungsleiter Institutsentwicklung und Kommunikation, Fraunhofer-Institut für Bauphysik

Erfolgreiches Energiemanagement heute – Energieeffizienz mit einfachen Mitteln

- Georg Thomas, Heldele GmbH

Nachhaltige Bauprodukte nach den Zertifizierungssystemen LEED und DGNB

- Andreas Glock, neuform-Türenwerk Hans Glock GmbH & Co. KG

ConstructSustain.eu – ein Konzept für eine europäische Trainingsplattform

- David Jones, Construct.Sustain (UK)

Koordination: Das Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg im Rahmen des Enterprise Europe Network Baden-Württemberg in Kooperation mit dem Steinbeis-Europa-Zentrum und Handwerk International Baden-Württemberg. Anmeldung: www.een-mittelstandsforum.eu

Türkei

Mittwoch, 14. November 2012

14:00 - 17:00 | C1.2.1

Investitionsstandort Türkei

Mit einer Wachstumsrate von rund 8,5 Prozent zählt die Türkei 2011 zu einer der schnellsten wachsenden Volkswirtschaften der Welt. Die Agentur für Wirtschafts- und Investitionsförderung der Türkei (ISPAT) nutzt die GlobalConnect, um insbesondere mittelständische Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau und Automobilzulieferer über Geschäftschancen in der Türkei zu informieren. Die Organisation untersteht direkt dem türkischen Ministerpräsidenten und unterstützt Unternehmen beim Eintritt in den türkischen Markt. In den letzten zehn Jahren hat die Türkei eine aktive Politik zur Verbesserung ihres Investitionsumfelds betrieben. Durch wichtige Parameter wie die Anerkennung internationaler Schiedsgerichte und die fortlaufende Harmonisierung ihrer Gesetze mit den EU-Gesetzen ist die Türkei zu einem der attraktivsten Investitionsstandorte der Welt geworden.

Chancen für den industriellen Mittelstand in der Türkei

■ Rezzo Schlauch, Parl. Staatssekretär a. D.

Das Potenzial und die Investitionsförderung in der Türkei

■ M. İlker Ayci, Präsident ISPAT

Fragen und Antworten

15:00 – 16:00

Erfolgreich investieren in der Türkei: Best Practise Beispiele

Chancen für die Industrie in der Türkei

■ Festo

Technisches Know, Ingenieure in der Türkei

■ Gerhard Müller, TÜV-SÜD

Wirtschaftsrechtliche Wandlung der Türkei

■ Prof. Rumpf, Rumpf Rechtsanwälte

Podium/Panel: Erfahrungsaustausch

16:00 - 16:30 Förderprogramm der Türkei

17:00 Get-Together am Stand ISPAT

Donnerstag, 15. November 2012

11:00 - 13:00 | Raum: C7.3

Ansiedlung in der Türkei

Ein Fachforum mit Expertenbeiträgen informiert über Ansiedlung, rechtliche Rahmenbedingungen in der Türkei.

11:00 – 11:30 Automobil-Zuliefererindustrie

■ Emre Pinarlı, Projektdirektor ISPAT

11:30 – 12:00 Maschinenbausektor

■ Emre Pinarlı, Projektdirektor ISPAT

12:00 – 13:00 Gesellschafts- und Steuerrecht

■ Prof. Rumpf, Rumpf Rechtsanwälte

Kooperationsbörse / IBT

Kooperationsbörse Enterprise Europe Network und Internationale Beratungstage IBT

Am 14. und 15. November 2012 finden auf der Messe Stuttgart anlässlich der GlobalConnect zum dritten Mal eine internationale Kontakt- und Kooperationsbörse und die Internationalen Beratungstage (IBT) statt.

Handwerk International Baden-Württemberg und die Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart organisieren diese Veranstaltungen in Kooperation mit den Partnern des Enterprise Europe Network.

Die GlobalConnect ist das Forum, das Unternehmen Antworten auf alle Fragen der Internationalisierung bietet. Die Bandbreite der Informationen reicht von der Planung erster Schritte in internationale Märkte bis hin zur Optimierung bestehender grenzüberschreitender Wirtschaftsaktivitäten. Die Kooperationsbörse führt in vorterminierten Gesprächen von jeweils etwa 30 Minuten Dauer Kongressteilnehmer, Aussteller und Besucher gezielt zusammen. Dieses Angebot ergänzt den Fachmessebesuch sowie die Kongressteilnahme auf der GlobalConnect 2012 optimal!

Die Internationalen Beratungstage (IBT) richten sich an Unternehmen und Dienstleister, die konkreten Beratungsbedarf zu einzelnen Ländern haben. Das Angebot umfasst:

- Gespräche mit den Experten der Auslandshandelskammern
- Beratungen zu allen Themen des Auslandsgeschäfts

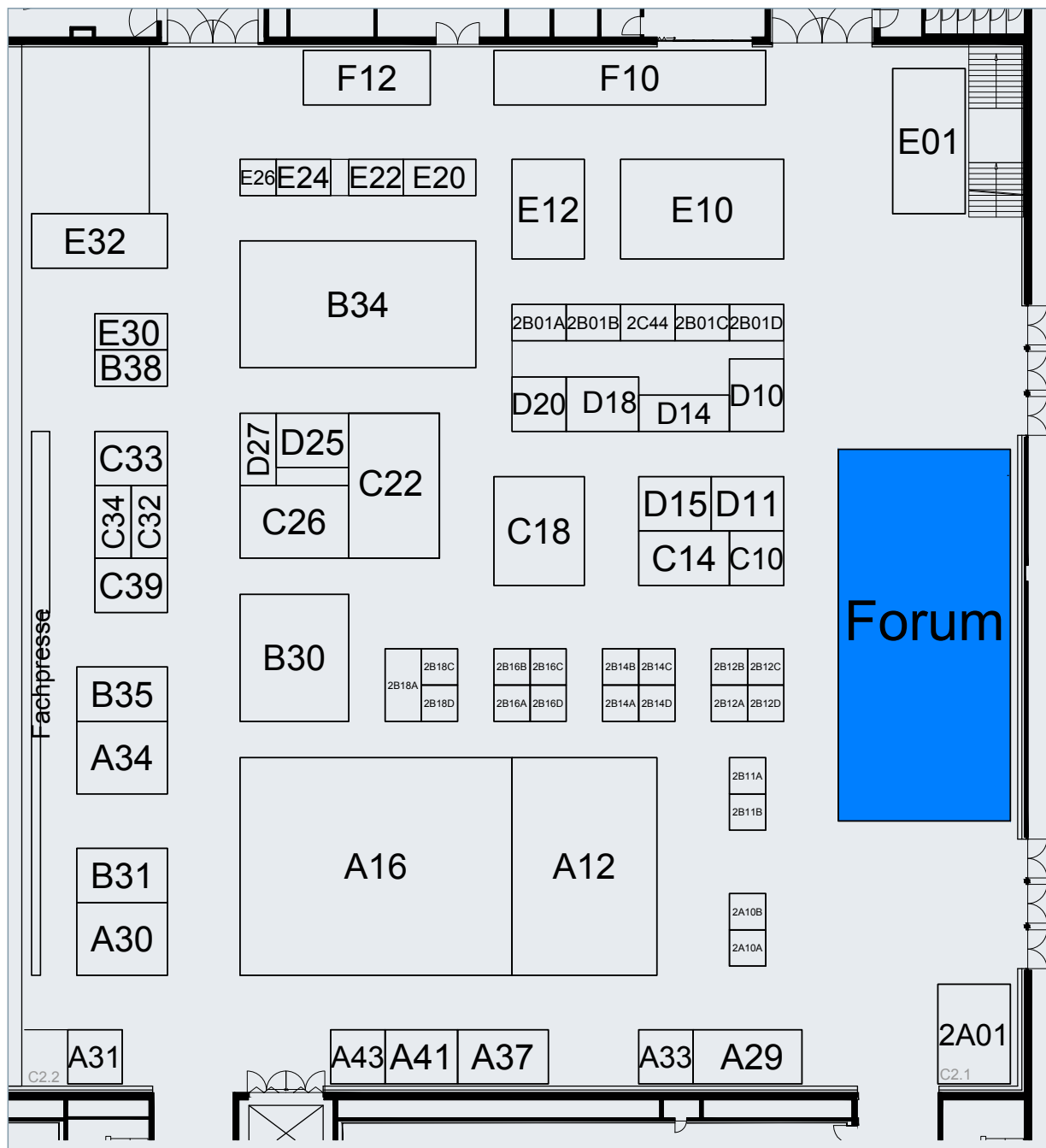
Treffen Sie fachkundige Gesprächspartner und zukünftige Geschäftspartner auf der GlobalConnect, dem Forum für Export und Internationalisierung!

Die Teilnahme an der Kooperationsbörse und den Internationalen Beratungstagen (IBT) ist kostenlos.

Kooperationsbörse: Gabriele Hanisch, gh@handwerk-international.de; Anette Groschupp, ag@handwerk-international.de
Internationale Beratungstage: Júlio Neto, julio.neto@stuttgart.ihk.de; Lisa Schuler, lisa.schuler@stuttgart.ihk.de
Anmeldung: www.global-connect.de/registrierung

Organisation: Handwerk International Baden-Württemberg, IHK Region Stuttgart in Kooperation mit den Partnern des Enterprise Europe Network

Halle C2 ICS EG



Ausstellerliste

Praxiswissen für den Export, innovative Dienstleistungen, Netzwerke.

- A**
- Accountor Konsu Oy 2C32
AHK Ägypten 2B18A
AHK Algerien 2B18A
AHK Argentinien Mercosur-Projektbüro Frankfurt 2B12D
AHK Belgien, Luxemburg 2B16D
AHK Bosnien und Herzegowina 2B12B
AHK Brasilien Mercosur-Projektbüro Frankfurt 2B12D
AHK China, Hongkong und Taiwan 2B12B
AHK Dänemark 2B18D
AHK Estland, Lettland, Litauen 2A10B
AHK Finnland 2B18C
AHK Frankreich 2B16A
AHK Großbritannien 2B16C
AHK Indien vertreten durch German Centre Delhi.Gurgaon 2B31
AHK Indonesien 2B11A
AHK Iran 2B18A
AHK Irland 2B16C
AHK Italien 2B14B
AHK Kanada Canadian German Chamber of Industry and Commerce 22B12A
AHK Marokko 2B18A
AHK Mazedonien Repräsentanz der Deutschen Wirtschaft in Skopje 2B16B
AHK Mexiko Deutsch-Mexikanische Industrie und Handelskammer 22B12C
AHK Niederlande 2B16D
AHK Norwegen 2B18C
AHK Österreich 2B14A
AHK Paraguay Mercosur-Projektbüro Frankfurt 2B12D
AHK Polen 22A10B
AHK Portugal 2B14C
AHK Russland 2A10A
AHK Saudi-Arabien 2B18A
AHK Schweden 2B12D
AHK Schweiz 2B14D
AHK Singapur 2B11A
AHK Slowakei 2B14A
AHK Spanien 2B14C
- AHK Südliches Afrika 2B11B
AHK Tschechien Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer 2B14D
AHK Tunesien 2B18A
AHK Uruguay Mercosur-Projektbüro Frankfurt 2B12D
AHK USA (Marktberatung) 2B12A
AHK USA (Rechtsberatung) 2B12A
AHK Vereinigte Arabische Emirate, Oman, Katar 2B18A
AHK Westbalkan Serbien, Mazedonien, Albanien 2B16B
AHP International GmbH & Co. KG AHP Gruppe Berlin - Münster - Heidelberg - München - Leipzig 2A12
Allianz der deutschen Kammern im Mercosur-Projektbüro Frankfurt 2B12D
Alsace International German Desk 2C22
artax Fachberater für Internationales Steuerrecht, Steuerberatungsgesellschaft GmbH 2D11
AUMA Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V. 2B01C
- B**
- Baden-Württemberg International Gesellschaft für internationale wirtschaftliche und wissenschaftliche Zusammenarbeit mbH 2B34
Baden-Württembergischer Handwerkstag e.V. BWHM GmbH 2A12
Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag 2A16
BDAE Holding GmbH 2B38
Berners Consulting GmbH 2C39
BGA Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. 2E20
BIOPRO Baden-Württemberg GmbH 2B34
BNP Paribas German Desk 2C22
Botschaft der Republik Polen Abteilung für Handel und Investitionen 2C10
Bundesanzeiger Verlag GmbH 2A33
- C**
- Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. 2B01B
- D**
- Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH 2C14
Deutsche Industrie- und Handelskammertag 2A16
DIPLO CONSULT 2B01D
- E**
- EGS-plan Ingenieurgesellschaft für Energie-, Gebäude- und Solartechnik mbH 2D27
e-mobil BW GmbH Cluster Elektromobilität Süd-West 2B34
Enterprise Europe Network - Handwerk International Baden-Württemberg 2A12
Euler Hermes Kreditversicherungs-AG Exportkredit- und Investitionsgarantien 2D10
EURES-T Oberrhein / Rhin Supérieur Bundesagentur für Arbeit 2A12
European Free Zone Founder & Operator Co. Inc. 2A31
- F**
- F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformationen GmbH 2B01D
FINANCIAL GATES GmbH 2A32
FORUM Verlag Herkert GmbH 2A32
- G**
- Gandhi Consulting Aktive Schnittstelle zwischen Indien und Europa 2E22
German Centre-Netzwerk LBBW - Landesbank Baden-Württemberg 2B31
German Industry and Commerce Greater China German Office 2B12B
Germany Trade & Invest GmbH Gesellschaft für Aussenwirtschaft und Standortmarketing 2C18
GIZ-Büro Ulaanbaatar Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH 2A29
- GoingPublic Media AG 2A32
G+J Wirtschaftsmedien AG & Co. KG 2A32
- H**
- Handwerk International Baden-Württemberg 2A12
Hauptzollamt Stuttgart 2D20
- I**
- IHK Bodensee-Oberschwaben 2A16
IHK Heilbronn-Franken 2A16
IHK Hochrhein-Bodensee 2A16
IHK Karlsruhe 2A16
IHK Nordschwarzwald 2A16
IHK Ostwürttemberg 2A16
IHK Region Stuttgart 2A16
IHK Reutlingen 2A16
IHK Rhein-Neckar 2A16
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg 2A16
IHK Südlicher Oberrhein 2A16
IHK Ulm 2A16
IHK-Exportakademie GmbH 2A16
iMOVE beim Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) 2A41
InterGest Austria G.m.b.H. 2B30
InterGest Belgium S.P.R.L. 2B30
InterGest Brazil Cerqueira César 2B30
InterGest Bulgaria EOOD 2B30
InterGest Canada 2B30
InterGest Chile 2B30
InterGest China 2B30
InterGest Czech Republic s.r.o. 2B30
InterGest Denmark ApS 2B30
InterGest France S.A.S. Institut International de Gestion Commerciale et Administrative 2B30
InterGest GmbH 2B30
InterGest Hispania S.L. 2B30
InterGest Holland B.V. 2B30
InterGest Hongkong 2B30
InterGest Italy 2B30
InterGest Luxemburg S.A. 2B30
InterGest Mexico 2B30
InterGest Middle East Ltd. Dubai

Sieht so Ihr Nachfolger aus

?



Foto: Andrei Vorobiev/Fotolia

* Wie es richtig geht, lesen Sie in der Unternehmergeedition.

Abonnieren Sie **bis 30.11.** die Unternehmergeedition und Sie erhalten **kostenlos** das Buch „Das Unternehmen Stollwerck“ von Angelika Epple.

www.undernehmeredition.de/abo

Unternehmer

Edition

Know-how für den Mittelstand

- Internet City, Bld. 13, Off. 209 **2B30**
InterGest North America LLC **2B30**
InterGest Poland Sp. Zoo. **2B30**
InterGest Portugal **2B30**
InterGest Russia **2B30**
InterGest South Africa (Pty) Ltd PO Box 4367, Cresta 2118, 1st Floor, Kiepersol House **2B30**
InterGest South Asia Pvt. Ltd **B30**
InterGest Turkey Istanbul Dunya Ticaret Merkezi **2B30**
InterGest United Kingdom Ltd. Palmerston House **2B30**
Invest in Turkey Kavaklıdere Mahallesi **2E12**
Investment and Development Agency of Latvia (LIAA) **2B35**
ipn-eurocentre S.A.S - Deutsch-Französisches Business-Center German-Desk **2C22**
ISPAT Republic of Turkey Prime Ministry Investment Support and Promotion Agency **2E12**
- J**
JL International Projekt Management & Beratung **2C39**
Judicia Conseils
GERMAN DESK **2C22**
- K**
Kompass GmbH **2C33**
Konradin Verlag
R. Kohlhammer GmbH **2A32**
kpmg - Segec German Desk **2C22**
KRC International GmbH & Co. KG **2B01A**
- L**
LBBW - Landesbank Baden-Württemberg **2A34**
LinguaKraft Language Services Stand **2E30**
local global GmbH **2E30**
- M**
Maier + Vidorno GmbH **2A43**
MBM Martin Brückner GmbH **2A32**
MFG Medien- und Filmgesellschaft Baden-Württemberg mbH Geschäftsbereich MFG Innovationsagentur **2B34**
MHP Software GmbH Member of MHP Solution Group **2C26**
- Moscow City Government / Technopolis Moscow **2A12**
- O**
OWC-Verlag für Außenwirtschaft GmbH **2D18**
- R**
Rechtsanwälte Hartmann Gallus und Partner **2A12**
RKW Baden-Württemberg GmbH **B34**
Rödl & Partner GmbH **2A37**
Roederer Group
German Desk **2C22**
Russia Consulting **2E26**
- S**
Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW) - Körperschaft des öffentlichen Rechts **A30**
State of Pennsylvania **2A12**
Steinbeis-Europa-Zentrum Enterprise Europe Network Baden-Württemberg **2A12**
Symmetree GmbH **2D15**
- T**
Thümmel, Schütze & Partner Rechtsanwälte **2D14**
TIA innovations GmbH Member of MHP Group **2C26**
- U**
Umwelttechnik BW Technologie- und Innovationszentrum Umwelttechnik und Ressourceneffizienz Baden-Württemberg GmbH **2B34**
URUGUAY XXI - Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones **2C44**
- V**
VDGA - Verband für Dienstleistung, Groß- und Außenhandel Baden-Württemberg e.V. **2E20**
Voigt Dr. Harder Würstl Steuerberater Partnerschaft **2A12**
Vogel Business Media GmbH & Co. KG **2A32**
- W**
Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH **2B34**
WIKU-Verlagsgesellschaft mbH **2A32**
World Trade Center Stuttgart GmbH **2E32**

Aussteller-Adressen

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

- A**
Accountor Konsu Oy
Valtakatu 49,
53100 Lappeenranta, Finnland
Tel.: +358 207 551 550
Fax: +358 207 551 568
info@konsu.com
www.konsu.com
Frau Pirjo Karhu
Tel.: +358 207 551 550
Fax: +358 207 551 568
pirjo.karhu@konsu.com
Stand: 2D32
- AHK Ägypten**
German Industry and
Commerce Tower
21 Soliman Abaza Street,
off Jameat El Dowal El Arabia St.
Mohand, Kairo, Ägypten
Tel.: +202 3 336 8183
Fax: +202 3 333 68 026
info@ahk-mena.com
www.aegypten.ahk.de
Stand: 2B18A
- AHK Algerien**
11 rue Mohamed Khoudi,
El-Biar, 16000 Alger, Algerien
Tel.: +213 21 92 18 44
Fax: +213 21 92 18 27
info@ahk-algerie.dz
www.algerien.ahk.de
Stand: 2B18A
- AHK Argentinien**
Av. Corrientes 327, C1043AAD
Buenos Aires, Argentinien
Tel.: +54 11 5219 4000
Fax: +54 11 5219 4001
ahkargentina@ahkargentina.com.ar
www.ahkargentina.com
Stand: 2B12D
- AHK Belgien, Luxemburg**
Manhattan Office Tower
Bolwerklaan 21 / Avenue du
Boulevard, 1210 Brüssel, Belgien
Tel.: +32 2 204 0185
Fax: +32 2 203 22 71
ahk@debelux.org
www.debelux.ahk.de
Stand: 2B16D
- AHK Bosnien und Herzegowina**
Kranjceviceva 4a/I, 71000 Sara-
jevo, Bosnien-Herzegowina
Tel.: +387 33 26 04 30
Fax: +387 33 20 61 81
info@ahk-bih.ba
www.bosnien.ahk.de
Stand: 2B16B
- AHK Brasilien**
Rua Verbo Divino 1488, 04719-
904 Sao Paulo, Brasilien
Tel.: +55 11 5187 5100
Fax: +55 11 5181 7013
secgeral@ahkbrasil.com
www.ahkbrasil.com
Stand: 2B12D
- AHK China, Hongkong
und Taiwan**
Bismarckstr. 45,
76133 Karlsruhe, Deutschland
Tel.: +49 721 -1614-284
Fax: +49 721 - 2039-905
info@gic-deutschland.com
www.china.ahk.de
Stand: 2B12B
- AHK Dänemark**
Kongens Nytorv 26,
1050 Kopenhagen, Dänemark
Tel.: +45 33 91 33 35
Fax: +45 33 91 31 16
info@handelskammer.dk
www.handelskammer.dk
Stand: 2B18D
- AHK Estland, Lettland, Litauen**
Breite Straße 29, 10178 Berlin,
Deutschland
Tel.: +370 5 213 1122
Fax: +370 5 213 1013
info@ahk-balt.org
www.ahk-balt.org
Stand: 2A10B
- AHK Finnland**
Mikonkatu 25, 00101 Helsinki,
Finnland
Tel.: +358 9 612 21 20
Fax: +358 9 642 859
info@dfhk.fi
www.dfhk.fi
Stand: 2B18C
- AHK Frankreich**
Haus der Deutschen Wirtschaft,
Breite Str. 29, 10178 Berlin,
Deutschland
Tel.: +49 30 20308 4600
Fax: +49 30 20308 4666
info@francoallemann.com
www.frankreich.ahk.de
Stand: 2B16A
- AHK Großbritannien**
16 Buckingham Gate, SW1E 6LB
London, UK
Tel.: +44 20 7976 4100
Fax: +44 20 7976 4101
mail@ahk-london.co.uk
www.ahk-london.co.uk
Stand: 2B16C
- AHK Indien**
Building No.9, Tower B, Level 12,
DLF Cyber City Phase III,
122 002 Gurgaon, Delhi, Indien
Tel.: +91 124 463-6000
info@gurgaon.germancentre.com
www.gurgaon.germancentre.com
Stand: 2B31
- AHK Indonesien**
Jl. Haji Agus Salim No. 115,
10310 Jakarta, Indonesien
Tel.: +62 21 315 4685
Fax: +62 21 315 5276
info@ekonid.or.id
www.indonesien.ahk.de
Stand: 2B11A
- AHK Iran**
Navak Bld. No. 17, 151863111
Teheran, Iran
Tel.: +98 21 81 33 10 00
Fax: +98 21 88663211
AHK_Iran@dihk.co.ir
www.iran.ahk.de
Stand: 2B18A
- AHK Irland**
46 Fitzwilliam Square,
Dublin 2, Irland
Tel.: +353 1 6424-300
Fax: +353 1 6424-399
info@german-irish.ie
www.german-irish.ie
Stand: 2B16C
- AHK Italien**
Via Gustavo Fara 26, 20124
Milano, Italien
Tel.: +39 02 67913 1
Fax: +39 02 6698 0964
info@ahk-italien.it
www.ahk-italien.it
Stand: 2B14B

AHK Kanada

480 University Ave., Suite 1500,
M5G1V2 Toronto, Kanada
Tel.: +1 416 598 3355
Fax: +1 416 598 1840
info.toronto@germanchamber.ca
www.germanchamber.ca
Stand: 2B12A

AHK Marokko

Lot. El Manar, Villa 18 rue
Ahmed Ben Taher El Menjra
Quartier El Hank,
20160 Casablanca, Marokko
Tel.: +212 522 42 94 00/01
Fax: +212 522 948172
info@dihkcaso.org
www.marokko.ahk.de
Stand: 2B18A

AHK Mazedonien

Guro Gakovik 65, 1000 Skopje,
Mazedonien
Tel.: +389 2 322 88 24
Fax: +389 2 329 67 90
info@ahk.mk
www.mazedonien.ahk.de
Stand: 2B16B

AHK Mexiko

Av. Santa Fé 170 Of. 1-4-10;
Col. Santa Fé,
01012 Mexiko-Stadt, Mexiko
Tel.: +52 551 5005900
info@ahkmexiko.com.mx
http://mexiko.ahk.de
Stand: 2B12C

AHK Niederlande

Nassauplein 30, 2585 EC Den
Haag, Niederlande
Tel.: +31 70 31 14 100
Fax: +31 70 31 14 199
info@dnhk.org
www.niederlande.ahk.de
Stand: 2B16D

AHK Norwegen

Drammensveien 111 B,
273 Oslo, Norwegen
Tel.: +47 22 12 82 10
Fax: +47 22 12 82 22

info@handelskammer.no
www.norwegen.ahk.de
Stand: 2B18C

AHK Österreich

Schwarzenbergplatz 5/TOP 3/1,
1030 Wien, Österreich
Tel.: +43 1 545 14 17
Fax: +43 1 545 22 59
office@dhk.at
www.oesterreich.ahk.de
Stand: 2B14A

AHK Paraguay

Independencia Nacional 811,
1321 Asuncion, Paraguay
Tel.: +595 21 615 848
Fax: +595 21 615 844
gerencia@ahkasu.com.py
www.ahkparaguay.com
Stand: 2B12D

AHK Polen

Miodowa 14,
00-246 Warschau, Polen
Tel.: +48 22 531 05 11
ib@info.pl
www.ahk.pl
Stand: 2A10B

AHK Portugal

Av. da Liberdade, 38-2°,
1269-039 Lissabon, Portugal
Tel.: +351 21 321 12 00
Fax: +351 21 321 12 20
infolisboa@ccila-portugal.com
www.ccila-portugal.com
Stand: 2B14C

AHK Russland

1. Kasatschi per. 7,
119017 Moskau, Russland
Tel.: +7 495 234 49 50
Fax: +7 495 234 49 51
ahk@russland-ahk.ru
www.russland.ahk.de
Stand: 2A10A

AHK Saudi-Arabien

Futuro Tower, 4th Floor
Ma'ather Street, 11575 Riad,
Saudi Arabien

Tel.: +9 66 1 4050201
Fax: +9 66 1 4031232
info@ahk-arabia.com
www.saudi-arabien.ahk.de
Stand: 2B18A

AHK Schweden

Valhallavägen 185, 115 53
Stockholm, Schweden
Tel.: +46 8 665 1800
Fax: +46 8 665 1804
info@handelskammer.se
www.handelskammer.se
Stand: 2B18D

AHK Schweiz

Tödistrasse 60,
8002 Zürich, Schweiz
Tel.: +41 44 283 61 61
Fax: +41 44 283 61 00
auskunft@handelskammer-
d-ch.ch
www.handelskammer-d-ch.ch
Stand: 2B14D

AHK Singapur

25 International Business
Park, #03-105 German Centre,
609916 Singapur, Singapur
Tel.: +65 6433 5330
Fax: +65 6433 5359
info@sgc.org.sg
www.singapur.ahk.de
Stand: 2B11A

AHK Slowakei

Suché mýto 1, 811 03 Bratislava,
Slowenien
Tel.: +421 2 2085 0620
Fax: +421 2 2085 0632
info@dsihk.sk
www.slowakei.ahk.de
Stand: 2B14A

AHK Spanien

Avda. Pio XII, 26-28, 28016
Madrid, Spanien
Tel.: +34 91 353 09 10
Fax: +34 91 359 12 13
madrid@ahk.es
www.spanien.ahk.de
Stand: 2B14C

AHK Südliches Afrika

47 Oxford Road, 2193 Forest
Town, Johannesburg, Südafrika
Tel.: +27 11 486 2775
Fax: +27 11 486 3625
info@germanchamber.co.za
www.germanchamber.co.za
Stand: 2B11B

AHK Tschechien

Václavské náměstí 40, 110 00
Praha 1, Tschechien
Tel.: +420 224 221 200
Fax: +420 224 222 200
info@dtihk.cz
www.tschechien.ahk.de
Stand: 2B14D

AHK Tunesien

Immeuble Le Dôme, Rue du Lac
Léman, 1053 Les Berges du Lac,
Tunesien
Tel.: +216 71 965 280
Fax: +216 71 964 553
info@ahktunis.org
www.tunesien.ahk.de
Stand: 2B18A

AHK Uruguay

Plaza Independencia 831, 11000
Montevideo, Uruguay
Tel.: +598 2 901 18 03
Fax: +598 2 908 56 66
camural@ahkurug.com.uy
www.ahkuruguay.com
Stand: 2B12D

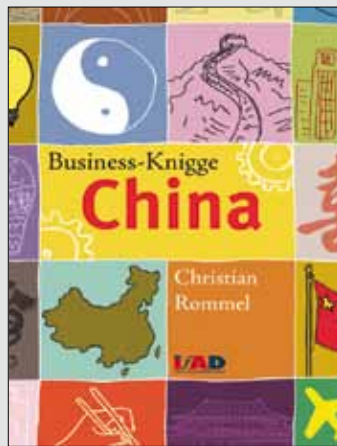
AHK USA (Marktberatung)

1170 Howel Mill Rd., Suite 300,
GA 30318 Atlanta, USA
Tel.: +1 404 586-6800
Fax: +1 404 586-6820
info@gaccsouth.com
www.ahk-usa.com
Stand: 2B12A

AHK USA (Rechtsberatung)

75 Broad Street, 21st Floor,
10004 New York, USA
Tel.: +1 212 974-8830
Fax: +1 212 974-8867
legalservices@gaccny.com
www.gaccny.com
Stand: 2B12A

Business-Knigge China & Chinesische Weisheiten



Business-Knigge China

„Der China-Knigge dechiffriert für den Leser die interkulturellen Aspekte des Lebens im Reich der Mitte. Interkulturelle Kompetenz unterscheidet einen guten von einem erfolgreichen Geschäftsmann.“

Ekkehard Goetting, Delegierter der Deutschen Wirtschaft Hong Kong

416 Seiten, 14,8 x 21,0 cm, Softcover, 2., überarbeitete Auflage 2012



Chinesische Weisheiten

„China ist eine stete Herausforderung ...

Dazu benötigt man nicht nur viel Wissen und Vertrauen, sondern auch unendlich viel Weisheit. Möge dieses Buch dazu beitragen.“

Joerg Wuttke, President, European Union Chamber of Commerce in China

218 Seiten, 13,0 x 18,5 cm, Hardcover



Bestellung

Bitte ankreuzen und zurück an den Verlag

Business-Knigge China
je Exemplar 29,80 € ☐

Chinesische Weisheiten
je Exemplar 19,80 € ☐

Business-Knigge China & Chinesische Weisheiten
Vorteilspreis je Paket 34,80 € ☐

Alle Preise incl. MwSt., kostenlose Lieferung im Inland.
Auslandsversand zzgl. Porto.

▼ Bitte zurücksenden an

OWC-Verlag für Außenwirtschaft GmbH
Regenskamp 18, 48157 Münster
Telefon +49-251-92 43 09-0, ph@owc.de

Absender

Firma
Firma
Herr/Frau
Abt./Funktion
Straße
PLZ/Ort
Telefon/Fax
E-mail
Datum, Unterschrift

FAXANTWORT
+49 (0) 251 - 92 43 09-99

AHK Vereinigte Arabische Emirate, Oman, Katar

Building B, 6 th Floor, Office 618,
Port Saeed, Deira, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
Tel.: +971 4 4470100
Fax: +971 4 4470101
info@ahkuae.com
www.vae.ahk.de
Stand: 2B18A

AHK Westbalkan

Toplicin Venac 19-21,
11000 Belgrad,
Serbien/Montenegro
Tel.: +381 11 2028 010
Fax: +381 11 3034 780
info@ahk.rs
www.serbien.ahk.de
Stand: 2B16B

AHP International GmbH & Co. KG

Germaniastrasse 18-20, 12099
Berlin, Deutschland
Tel.: +49 30 7568754-0
Fax: +49 30 7568754-44
info@ahpkg.de
www.ahpkg.de
Stand: 2A12

Allianz der deutschen Kammern im Mercosur

Börsenplatz 4, c/o IHK Frankfurt
am Main, 60313 Frankfurt am
Main, Deutschland
Tel.: +49 69 2197-1532
Fax: +49 69 2197-1276
frankfurt@ahkmercotur.com
www.ahkmercotur.com
Stand: 2B12D

Alsace International

Immeuble Sebastopol 3, Quai
Kleber, 67000 Strasbourg,
Frankreich
Tel.: +33 388 24 77 67
b.linder@alsace-international.eu
www.alsace.com
Herr Bertrand Linder
Tel.: +33 388 24 77 64
b.linder@alsace-international.eu
Stand: 2C22

artax Fachberater für Internationales Steuerrecht, Steuerberatungsgesellschaft GmbH

Zur Villa,
79761 Waldshut-Tiengen,
Deutschland
Tel.: +49 7741 92900
Fax: +49 7741 929030
info@artax.com
www.artax.com
Herr Jürgen Bächle
Tel.: +49 7741 92900
Fax: +49 7741 929030
juergen.baechle@artax.com
Stand: 2D11

AUMA Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V.

Littenstr. 9, 10179 Berlin,
Deutschland
Tel.: +49 30 24000-0
Fax: +49 30 24000-330
info@auma.de
www.auma.de
Herr Marco Spinger
Tel.: +49 30 24000-120
Fax: +49 30 24000-320
m.spinger@auma.de
Stand: 2B01C

B

Baden-Württemberg International

Willi-Bleicherstr. 19,
70174 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 22787 0
Fax: +49 711 22787 22
info@bw-i.de
www.bw-i.de
Herr Karl Diener
Tel.: +49 711 22787-25
karl.diener@bw-i.de
Stand: 2B34

Baden-Württembergischer Handwerkstag e.V.

Heilbronner Straße 43,
70191 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 26 37 09-0
Fax: +49 711 26 37 09-100
thebestriet@handwerk-bw.de

www.handwerk-bw.de
Frau Tina Hebestriet
Tel.: +49 711 26 37 09-154
Fax: +49 711 26 37 09-254
Stand: 2A12

Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag

Jägerstr. 40, 70174 Stuttgart,
Deutschland
Tel.: +49 711-225500-60
Fax: +49 711-225500-77
info@bw.ihk.de
www.bw.ihk.de
Frau Katrin Gumbel
Tel.: +49 711-225500-60
Fax: +49 711-225500-77
katrin.gumbel@bw.ihk.de
Stand: 2A16

BDAE Holding GmbH

Kühnehöfe 3, 22761 Hamburg,
Deutschland
Tel.: +49-40-306874-0
Fax: +49-40-306874-91
info@bdae.de
www.bdae.com
Herr Omer Dotou
Tel.: +49-40-306874-45
Fax: +49-40-306874-91
odotou@bdae.de
Stand: 2B38

Berners Consulting GmbH

Plieningerstr.58,
70567 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 3418020
Fax: +49 711 34 18 02-22
hlee@bern timers-consulting.net
www.bern timers-consulting.net
Frau Hyung-Jick Lee
Stand: 2C39

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

Am Weidendamm 1 A
10117 Berlin, Deutschland
Stand: 2E20

BIOPRO Baden-Württemberg GmbH

Breitscheidstraße 10, 70174
Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 218 185 00
Fax: +49 711 218 185 02
info@bio-pro.de
www.bio-pro.de
Frau Carmen Groß
Tel.: +49 711 21818512
Fax: +49 711 21818502
gross@bio-pro.de
Stand: 2B34

BNP Paribas

2, rue de Berne,
67300 Schiltigheim, Frankreich
Tel.: +33 390004239
Fax: +33 390004223
bertrand.gall@bnpparibas.com
www.bnpparibas.com
Herr Bertrand Gall
Tel.: +33 390004239
Fax: +33 390004223
Stand: 2C22



Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej
w Republice Federalnej Niemiec
Wydział Promocji Handlu i Inwestycji

Botschaft der Republik Polen Abteilung für Handel und Investitionen

Leipziger Platz 2,
10117 Berlin, Deutschland
Tel.: +49 30 206226710
Fax: +49 30 206226730
info@wirtschaft-polen.de
www.berlin.trade.gov.pl
Frau Katarzyna Rzeznicek
Die Abteilung für Handel und Investitionen der Botschaft der Republik Polen wirkt als eine staatliche, nichtkommerzielle Beratungsstelle über den deutschen Markt für polnische Interessenten und über den polnischen Markt für Interessenten aus Deutschland hinsichtlich des weitesten Spektrums bilateraler und multilateraler Wirtschaftsbeziehungen. Im

Verantwortungsbereich dieser Abteilung liegen hauptsächlich die Förderung des polnischen Exports, die Wirtschaftskooperation und die Promotion Polens als Investitionsstandort.
Stand: 2C10

Bundesanzeiger Verlag GmbH
Amsterdamer Str. 192,
50735 Köln, Deutschland
Tel.: +49 2 21 9 76 68-0
Fax: +49 2 21 9 76 68-278
vertrieb@bundesanzeiger.de
www.bundesanzeiger-verlag.de
Herr Hans Stender
Tel.: +49 221 9 76 68 -343
Fax: +49 221 9 76 68 -271
hans.stender@bundesanzeiger.de
Fachpressestand: 2A33

C
**Centralvereinigung Deutscher
Wirtschaftsverbände für
Handelsvermittlung und
Vertrieb (CDH) e.V.**
Am Weidendamm 1A,
10117 Berlin, Deutschland
Tel.: +49 30 72625651
Fax: +49 30 72625699
kaul@cdh.de
www.cdh.de
Herr Eckhard Döpfer
Tel.: +49 30 72625621
doepfer@cdh.de
Stand: 2B01B

D
**Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit
(GIZ) GmbH**
Friedrich-Ebert-Allee 40
53113 Bonn, Deutschland
Tel.: +49 228 44 60-0
Fax: +49 228 4460-17 66
Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5
65760 Eschborn, Deutschland
Tel.: +49 6196 79-0
Fax: +49 6196 79-11 15
info@giz.de, www.giz.de
Frau Stefanie Klein, Business Unit
Private Sector Cooperation

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: +49 6196 79-6392
Fax: +49 6196 7980-6392
steffi.klein@giz.de
Die Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenar-
beit (GIZ) GmbH ist ein weltweit
tätiges Bundesunternehmen.
Sie unterstützt die Bundesre-
gierung in der internationalen
Zusammenarbeit für nachhal-
tige Entwicklung und in der
internationalen Bildungsarbeit.
Die GIZ trägt dazu bei, dass
Menschen und Gesellschaften
eigene Perspektiven entwickeln
und ihre Lebensbedingungen
verbessern.
Die GIZ ist in mehr als 130
Ländern tätig. Gemeinsam mit
der Wirtschaft engagiert sie
sich weltweit für Nachhaltigkeit
und arbeitet mit zahlreichen
Unternehmen in Projekten zum
Thema verantwortungsvolles
Wirtschaften und Corporate
Social Responsibility zusammen.
Stand: 2C14

**Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit
(GIZ) GmbH**
Landesbüro Baden-Württemberg
Königstr. 1b, 70173 Stuttgart
Deutschland
Tel.: +49 711-22754-0
Fax: +49 711-22754-20
tobias.seiberlich@giz.de
www.giz.de
Tobias Seiberlich
Regionalbüro Süd
kommissarischer Landesdirek-
tor Baden-Württemberg
Tel.: +49 711-22754-27
Fax: +49 711-22754-20
tobias.seiberlich@giz.de
Das Landesbüro Baden-Würt-
temberg (BW) der Deutschen
Gesellschaft für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
ist Ansprechpartner für die
Landesregierung, Kommunen,

Unternehmen, Institutionen
und andere Akteure der interna-
tionalen Zusammenarbeit. Das
Landesbüro vermarktet das GIZ-
Gesamtportfolio und entwickelt
neue Projekte mit Partnern aus
BW in Bereichen wie z.B. Ener-
gieeffizienz, Umwelttechnik und
internationale Hochschulkoope-
rationen. Darüber hinaus führt
das Landesbüro im Auftrag der
Landesregierung BW spezifische
Programme durch.
Stand: 2B01B

**Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit
(GIZ) GmbH**
Integrated Mineral Resource
Initiative (IMRI – Integrierte
Rohstoffinitiative)
United Nations Street Building
38, 3rd floor P.O.B. 1264
14251 Ulaanbaatar
Mongolei
Tel.: +976 7011 7704
Fax: +976 7011 7705
imri@giz.de
www.imri-mn.com
Herr Dr. Stefan Hanselmann,
GIZ Integrated Mineral Resour-
ce Initiative, Programmdirektor
Die Rohstoffinitiative schafft
mit ihrer Arbeit die Vorausset-
zungen für ein nachhaltiges
Wirtschaftswachstum auf der
Grundlage des Rohstoffsektors
in der Mongolei. Für deutsche
Unternehmen bietet IMRI u.a.
folgende Dienstleistungen:
• Investitionsberatung, Unter-
stützung bei der Auswahl von
Investitionsobjekten
• Human Resource Development
(Rekrutierung & Qualifizierung)
• Bereitstellung von Ausstel-
lungsfläche & Schulungsräumen
• Unterstützung bei der Etab-
lierung einer lokalen Vertretung
oder Gesellschaft
• Kontakte mit mongolischen
Ministerien & Institutionen
Stand: 2A29

**Deutscher Industrie- und
Handelskammertag**
Breite Straße 29, 10178 Berlin,
Deutschland
Tel.: +49 30 20308-0
Fax: +49 30 20308-1000
info@dihk.de
www.dihk.de
Stand: 2A16

DIPLO CONSULT
Drakestr. 36
12205 Berlin, Deutschland
Stand: 2B01D

E
e-mobil BW GmbH
Leuschnerstraße 45, 70176
Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 892385-10
Fax: +49 711 892385-49
info@e-mobilbw.de
www.e-mobilbw.de
Herr Stefan Büchele
Tel.: +49 711 892385-19
Fax: +49 711 892385-49
stefan.buechele@e-mobilbw.de
Stand: 2B34

**EGS-plan Ingenieurgesellschaft
für Energie-, Gebäude- und
Solartechnik mbH**
Gropiusplatz 10,
70563 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 99007 - 5
Fax: +49 711 99007 - 99
info@egs-plan.de
www.egs-plan.de
Herr Jörg Baumgärtner
Tel.: +49 711 99007 - 5
Fax: +49 711 99007 - 99
joerg.baumgaertner@stzogs.de
Stand: 2D27

**Enterprise Europe Network -
Handwerk International Baden-
Württemberg**
Heilbronner Str. 43, 70191
Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 1657-280
Fax: +49 711 1657-827
info@handwerk-international.de

www.bw.enterprise-europe-germany.de
Herr Jürgen Schäfer
Tel.: +49 711 1657-241
Fax: +49 711 1657 827
js@handwerk-international.de
Stand: 2A12

Euler Hermes
Kreditversicherungs-AG
Friedensallee 254,
22763 Hamburg, Deutschland
Tel.: +49 40 88 34-0
Fax: +49 40 88 34-77 44
info.de@eulerhermes.com
www.eulerhermes.de
Frau Lilly Latranyi
Tel.: +49 40 8834-9286
lilly.latranyi@eulerhermes.com
Finanzierung & Versicherung
Stand: 2D10

EURES-T Oberrhein / Rhin Supérieur
Hölderlinstraße 36, 70174
Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 941 1044
Fax: +49 711 941 171627
Baden-Wuerttemberg.Europa-
service@arbeitsagentur.de
www.eures-t-oberrhein.eu
Herr Markus Schock
Tel.: +49 711 941 1044
Fax: +49 711 941 171627
markus.schock@arbeitsagentur.de
Stand: 2A12

European Free Zone Founder & Operator Co. Inc.
Velimeşe Mevkii, Çorlu /
Tekirdağ, Türkei
Tel.: +90 282 - 691 10 10 (15 Hat)
Fax: +90 282 - 691 10 26
info@asb.com.tr
www.asb.com.tr
Herr Ata Yilmaz Gur
a.gur@asb.com.tr
Stand: 2A31

F
F.A.Z.-Institut
Mainzer Landstr. 199, 60326
Frankfurt am Main, Deutschland

Tel.: +49 69 7591-2217
Fax: +49 69 7591-1966
laender@faz-institut.de
www.laenderdienste.de
Frau Sylvia Röhrig
Tel.: +49 69 7591-2218
s.roehrig@faz-institut.de
Stand: 2B01D

FINANCIAL GATES GmbH
Bismarckstraße 24,
61169 Friedberg, Deutschland
www.financial-gates.de
Fachpressestand: 2A32

FORUM Verlag Herkert GmbH
Mandichostrasse 18
86504 Merching, Deutschland
Tel.: +49 8233 381-123
Fax: +49 8233 381-222
service@forum-verlag.com
www.forum-verlag.com
Fachpressestand: 2A32

G
Gandhi Consulting
Oberndorferstr. 78,
78628 Rottweil, Deutschland
Tel.: 0741 941 00 67
office@gandhi-consulting.com
www.gandhi-consulting.com
Herr Michael Gandhi
Tel.: +49 741 941 00 67
office@gandhi-consulting.com
Stand: 2E22

German Centre-Netzwerk GC GmbH
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 127-79183
Fax: +49 711 127-73712
info@germancentre.com
www.germancentre.com
Frau Vera Brielich
Tel.: +49 711 127-79183
Fax: +49 711 127-73712
info@germancentre.com
Stand: 2B31

Germany Trade & Invest GmbH
Gesellschaft für Aussenwirtschaft und Standortmarketing

Villemombler Straße 76
53123 Bonn, Deutschland
Tel.: +49 228-24 993-0
Fax: +49 228-24 993-212
trade@gtai.de, www.gtai.com
Frau Gabriele Behrend
Tel.: +49 228 24 993-203
Fax: +49 228 24 993-577
Gabriele.Behrend@gtai.de
Stand: 2C18

GoingPublic Media AG
Hofmannstr. 7a,
81379 München, Deutschland
Tel.: +49 89 2000 339 0
Fax: +49 89 2000 339 39
info@goingpublic.de
www.goingpublic.de
Herr Lukas Neumayr
Tel.: +49 89 2000 339 26
neumayr@goingpublic.de
Fachpressestand: 2A32

G+J Wirtschaftsmedien AG & Co. KG
Business Cooperations
Am Baumwall 11,
20459 Hamburg, Deutschland
www.guj.de
Fachpressestand: 2A32

H
Handwerk International Baden-Württemberg
Heilbronner Str. 43,
70191 Stuttgart,
Deutschland
Tel.: +49 711 1657-280
Fax: +49 711 1657-827
info@handwerk-international.de
www.handwerk-international.de
Herr Jürgen Schäfer
js@handwerk-international.de
Stand: 2A12

Hauptzollamt Stuttgart
Hackstrasse 85,
70190 Stuttgart,
Deutschland
Tel.: +49 711 922-0
Fax: +49 711 922-2209
poststelle@hzas.bfinv.de
www.zoll.de

Herr Thomas Böhme
Tel.: +49 711 922-2324
presse-zoll@hzas.bfinv.de
Stand: 2D20

I
IHK Bodensee-Oberschwaben
Lindenstraße 2,
88250 Weingarten, Deutschland
Tel.: +49 751-409-0
Fax: +49 751-409-55159
info@weingarten.ihk.de
www.weingarten.ihk.de
Herr Dieter Broszio
Tel.: +49 751-409-151
Broszio@weingarten.ihk.de
Stand: 2A16

IHK Heilbronn-Franken
Ferdinand-Braun-Str. 20,
74074 Heilbronn, Deutschland
Tel.: +49 7131 9677120
auwi@heilbronn.ihk.de
www.heilbronn.ihk.de
Herr Carsten Bacher
bacher@heilbronn.ihk.de
Stand: 2A16

IHK Hochrhein-Bodensee
Schützenstr. 8, 78462 Konstanz,
Deutschland
Tel.: +49 7531-2860-100
Fax: +49 7531-2860-165
info@konstanz.ihk.de
www.konstanz.ihk.de
Herr Uwe Böhm
Tel.: +49 7622 3907-218
uwe.boehm@konstanz.ihk.de
Stand: 2A16

IHK Karlsruhe
Lammstraße 13-17, 76133
Karlsruhe, Deutschland
Tel.: +49 721-174-0
Fax: +49 721-174-240
info@karlsruhe.ihk.de
www.karlsruhe.ihk.de
Frau Ramona Lange
Tel.: +49 721 174-134
ramona.lange@karlsruhe.ihk.de
Stand: 2A16



ENGINEER SUCCESS

New markets
New customers
New networks

**Wir freuen uns auf Ihren
Besuch in Halle 13!**

Global Business & Markets 2013

International Exhibition for Investment, Economic Development
and Joint Ventures

- Ihr Zugang zu globalen Märkten: Knüpfen Sie neue internationale Kontakte auf der zentralen Außenwirtschaftsplattform der HANNOVER MESSE 2013.
- Vor allem mittelständische Unternehmen erschließen sich hier Wachstumspotenziale im Ausland.
- Die Kombination aus Ausstellung, Forum, INVESTMENT LOUNGE und Networking eröffnet neue Perspektiven für Ihr Auslandsgeschäft.

Mehr unter www.hannovermesse.de/de/gbm.

**Global
Business &
Markets**

**HANNOVER
MESSE**

NEW TECHNOLOGY FIRST

8.-12. April 2013 · Hannover · Germany



Deutsche Messe
Hannover · Germany

Weitere Informationen erhalten Sie unter Tel. +49 511 89-0, hannovermesse@messe.de

IHK Nordschwarzwald

Dr.-Brandenburg-Straße 6,
75173 Pforzheim, Deutschland
Tel.: + 49 7231 201 0
Fax: + 49 7231 201 158
service@pforzheim.ihk.de
www.nordschwarzwald.ihk24.de
Frau Birgit Tischendorf
Tel.: + 49 7231 201 136
tischendorf@pforzheim.ihk.de
Stand: 2A16

IHK Ostwürttemberg

Ludwig-Erhard-Straße 1, 89520
Heidenheim, Deutschland
Tel.: +49 7321 324 130
Fax: +49 7321 324 169
zentrale@ostwuerttemberg.ihk.de
www.ostwuerttemberg.ihk.de
Herr Günther Bauer
bauer@ostwuerttemberg.ihk.de
Stand: 2A16

IHK Region Stuttgart

Jägerstr. 30, 70174 Stuttgart,
Deutschland
Tel.: +49 711-2005-0
Fax: +49 711-2005-1410
info@stuttgart.ihk.de
www.stuttgart.ihk.de
Herr Julio Neto
Tel.: +49 711 2005-1279
international@stuttgart.ihk.de
Stand: 2A16

IHK Reutlingen

Hindenburgstr. 54,
72762 Reutlingen, Deutschland
Tel.: +49 7121 201 0
Fax: +49 7121 201 4120
info@reutlingen.ihk.de
www.reutlingen.ihk.de
Frau Petra Brenner
Tel.: +49 7121 201-262
brenner@reutlingen.ihk.de
Stand: 2A16

IHK Rhein-Neckar

L1, 2, 68161 Mannheim,
Deutschland
Tel.: +49 621 1709-0
Fax: +49 621 1709-100
ihk@rhein-neckar.ihk24.de
www.rhein-neckar.ihk24.de

Frau Stephanie Palm
Tel.: 0621-1709-224
stephanie.palm@
rhein-neckar.ihk24.de
Stand: 2A16

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Romäusring 4, 78050 Villingen-
Schwenningen, Deutschland
Tel.: +49 7721 922-0
Fax: +49 7721 922-180
info@villingen-schwenningen.
ihk.de
www.schwarzwald-baar-
heuberg.ihk.de
Herr Jörg Hermle
Tel.: +49 7721 922-123
hermle@villingen-
schwenningen.ihk.de
Stand: 2A16

IHK Südlicher Oberrhein

Schnewlinstraße 11-13,
79098 Freiburg,
Deutschland
Tel.: +49 761 3858-0
Fax: +49 761 3858-222
auwi@freiburg.ihk.de
www.suedlicher-oberrhein.ihk.de
Frau Susi Toelzel
Tel.: + 49 761 38 58 122
ausenwirtschaft@freiburg.
ihk.de
Stand: 2A16

IHK Ulm

Olgastraße 95-101, 89073 Ulm,
Deutschland
Tel.: +49 0731 173-0
Fax: +49 0731 173-173
info@ulm.ihk.de
www.ulm.ihk24.de
Herr Karl Schick
Tel.: +49 731 173-122
schick@ulm.ihk.de
Stand: 2A16

IHK-Exportakademie GmbH

Jägerstr. 30, 70174 Stuttgart,
Deutschland
Tel.: +49 711 2005-1313
Fax: +49 711 2005601189

info@ihk-exportakademie.de
www.ihk-exportakademie.de
Herr Tassilo Zywiets
Stand: 2A16

iMOVE beim Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB)

Robert-Schuman-Platz 3,
53175 Bonn, Deutschland
Tel.: +49 228 107-0
Fax: +49 228 107-2895
info@imove-germany.de
www.imove-germany.de
Frau Kristine Schinkmann
Tel.: +49 228 107 1774
schinkmann@imove-germany.de
Stand: 2A41

InterGest Austria G.m.b.H.

Schubertring 9-11, 1010 Wien,
Österreich
Tel.: +43 1 310 60 10 10
Fax: +43 1 310 60 10 6
info.austria@intergest.com
www.intergest.com/austria
Frau Elisabeth Heller
elisabeth.heller@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Belgium S.P.R.L.

Avenue Adolphe Lacomblé
59/61, 1030 Bruxelles, Belgien
Tel.: +32 2 736 7631
Fax: +32 2 736 0571
info.belgium@intergest.com
www.intergest.com/belgien
Frau Sophie Melchinger
sophie.melchinger@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Brazil

Rua Luís Coelho, 223 -1° andar,
01309-001 Sao Paulo, Brasilien
Tel.: +55 11 3124 2555
Fax: +55 11 3257 0025
info.brazil@intergest.com
www.intergest.com/brasilien
Herr Gabriel de Carvalho Jacintho
gabriel.jacintho@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Bulgaria EOOD

Ul. Nikolai Gogol 28,
1504 Sofia, Bulgarien
Tel.: +359 2 948 6920
Fax: +359 2 948 6950
info.bulgaria@intergest.com
www.intergest.com.ua/en/
bulgaria-sofia.html
Frau Maya Neidenowa
maya.neidenowa@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Canada

B2-125 The Queensway, #131;
Toronto, M8Y 1H6 Ontario,
Kanada
Tel.: +1 905 628 4413
Fax: +1 905 628 3501
info.canada@intergest.com
www.intergest.ca
Frau Barbara William
barbara.william@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Chile

Moneda 970, 5° Piso Santiago
de Chile, Chile
Tel.: +56 2 696 0171
Fax: +56 2 696 3859
info.chile@intergest.com
www.intergest.com.ua/en/
chile-santiago-de-chile.html
Herr Felipe Ernst Edwards
felipe.ernst@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest China

RM 208, Paris Fashion Building,
500 Xiangyang Rd. (S),
200031 Shanghai, China
Tel.: +86 21 646 73 149
Fax: +86 21 646 73 261
info.china@intergest.com
www.intergest.com.cn
Herr Sam Xiaogang Yuan
samyuan@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Czech Republic s.r.o.

Připotocni 1519/10b, 101 00
Praha 10, Tschechien
Tel.: +420 267 216 654

Fax: +420 267 216 655
info.czechrepublic@intergest.com
www.intergest.com.ua/en/cech-republic-prague.html
Herr Petr Schmiedberger
petr.schmiedberger@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Denmark ApS

Horkaer 26, 2730 Herlev
(Copenhagen), Dänemark
Tel.: +45 7027 3130
Fax: +45 7022 3130
info.nordic@intergest.com
www.intergest.com.ua/en/denmark-copenhagen.html
Frau Lisbeth O. Johnsen
Tel.: +45 7027 3130
Fax: +45 7022 3130
lisbeth.o.johnsen@intergest.com
Stand: 2B30



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
info@intergest.com
www.intergest.com
Herr Prof. Peter Anterist
peter.anterist@intergest.com
InterGest ist eine international
tätige Treuhandgesellschaft,
deren Aufgabe es ist, exportori-
enterte Unternehmen bei der
Planung und Durchführung ih-
rer Expansion in neue Märkte zu
unterstützen. Mit Büros an über
50 Standorten weltweit, bietet
InterGest alle relevanten Bera-
tungen und Servicebereiche für
die Erschließung ausländischer
Märkte. Von der Gründung und
Domizilierung einer Auslands-
niederlassung, über die treu-
händerische Durchführung der
täglichen Verwaltungsarbeiten
– wie z.B. Buchhaltung, Inkasso
und Payroll – bis hin zu Control-

ling und Reporting, unterstützt
Sie InterGest mit einer umfas-
senden Dienstleistungspalette
und umfangreicher Erfahrung
im internationalen Geschäft.
Was immer Ihr Vorhaben ist –
länderspezifisch, regional oder
global – wir bieten Ihnen eine
flexible und maßgeschneider-
te Lösung für das optimale
Wachstum Ihres Unternehmens
in Ihren Zielmärkten.
Stand: 2B30

InterGest GmbH

Franz-Josef-Röder-Str. 9, 66119
Saarbrücken, Deutschland
Tel.: +49 681 59 59 07 60
Fax: +49 681 59 59 07 66
info.germany@intergest.com
www.intergest.com.ua/en/germany-saarbruecken.html
Herr Martin Drescher
martin.drescher@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Hispania S.L.

Balmes, 368 pr. 2a,
08006 Barcelona, Spanien
Tel.: +34 93 254 1070
Fax: +34 93 418 9350
info.spain@intergest.com
www.intergest.com
Herr Carlos Frühbeck
carlos.fruhbeck@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Holland B.V.

Atrium, Strawinskyalaan 3105,
1077 ZX Amsterdam, Niederlande
Tel.: +31 20 661 2611
Fax: +31 20 646 5509
info.netherlands@intergest.com
www.intergest.com.ua/en/holland-amsterdam.html
Herr Rumo de Schutter
rumo.deschutter@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Hongkong

31/F The Center, 99 Queen's
Road Central, Wanchai - Hong
Kong, China

Tel.: +852 3595 5828
Fax: +852 2111 0151
info.hongkong@intergest.com
www.intergest.com.ua/en/hong-kong-hong-kong.html
Herr Martin Roeth
martin.roeth@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Italy

Corso Buenos Aires 64/a (1st
Floor), 20124 Milano, Italien
Tel.: +39 02 29 406 034
Fax: +39 02 700 525 299
info.italy@intergest.com
www.intergest.com.ua/en/italy-milan.html
Herr Alberto Canova
alberto.canova@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Luxembourg S.A.

19, rue de Bitbourg,
1273 Luxembourg, Luxemburg
Tel.: +352 44 38 86
Fax: +352 44 63 76
info.luxembourg@intergest.com
www.intergest.com.ua/en/luxemburg-luxembourg.html
Herr Martin Drescher
martin.drescher@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Mexico

Ecuador N 4 Col. Lomas de Que-
rétero, 76190 Querétaro, Mexiko
Tel.: +52 442 295 8272
Fax: +52 442 295 8273
info.mexico@intergest.com
www.intergest.com.ua/en/mexico-mexico-city.html
Herr Thomas Wagner
thomas.wagner@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Middle East Ltd.

P.O. Box 500238, Dubai,
Vereinigte Arabische Emirate
Tel.: +971 439 00 636
Fax: +971 439 08 610
info.middleeast@intergest.com
www.intergest.com.ua/en/uae-dubai.html

Herr Holger Ochs
holger.ochs@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest North America LLC

510 Broad Hollow Road, Suite
209, NY 11747 Melville, USA
Tel.: +1 631 501 0500
Fax: +1 631 501 1060
info.usa@intergest.com
www.intergest.com.ua/en/usa-new-york.html
Herr Wilfried Roggenbau
wilfried.roggenbau@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Poland Sp. Zoo.

Ul. Krolewska 27, Suite 410, 3rd
Fl., 00-060 Warsaw, Polen
Tel.: +48 22 653-3644 or -3557
Fax: +48 22 827 6915
or 653 3558
info.poland@intergest.com
www.intergest.com.ua/en/poland-warsaw.html
Herr Janusz Tunkiewicz
janusz.tunkiewicz@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Portugal

Sintra Business Park Ed.01,
Fr.1Q, Abrunheira 2710-89
Sintra, Portugal
Tel.: +351 21 911 2780
Fax: +351 21 911 2789
info.portugal@intergest.com
www.intergest.com.ua/en/portugal-lisbon.html
Herr Nelson Queirós
nelson.queiros@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Russia

Bolshoi Tishinskiy Pereulok 38,
123 557 Moscow, Russland
Tel.: +7 495 694 78 84
info.russia@intergest.com
www.intergest.com/RUSS-
LAND_Moskau-4143.html
Herr Alexander Dick
alexander.dick@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest South Africa (Pty) Ltd
Stone Mill Office Park, 300 Aca-
cia Rd., Darrenwood, Randburg
2194, Johannesburg, Südafrika
Tel.: +27 11 476 1725
Fax: +27 11 476 1813
info.southafrica@intergest.com
www.intergest.com
Herr Volker Werth
volker.werth@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest South Asia Pvt. Ltd
403 Business Park, Lokmanya
Tilak Road, Ghatkopar, 400077
Mumbai, Indien
Tel.: +91 22 22933947 / 8
Fax: +91 22 21028666
info.india@intergest.com
www.intergest.com
Herr Vinayak Hajare
vinayak.hajare@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest Turkey
EGS Business Park Carsi Blok,
Kat:1, No:77, 34149 Yesilkoy –
Istanbul, Türkei
Tel.: +90 212 465 33 20
Fax: +90 212 465 84 87
info.turkey@intergest.com
www.intergest.com
Herr Wolfgang Wanja
wolfgang.wanja@intergest.com
Stand: 2B30

InterGest United Kingdom Ltd.
814 Brighton Road, Surrey CR8
2BR Purley, UK
Tel.: +44 20 8655 8450
Fax: +44 20 8655 8501
info.uk@intergest.com
www.intergest.co.uk
Herr Antony Hawker
antony.hawker@intergest.com
Stand: 2B30



Invest in Turkey
Akay Caddesi No:5,
06640 Çankaya/ANKARA, Türkei
Tel.: +90 312 413 89 00
Fax: +90 312 413 89 01
info@invest.gov.tr
www.invest.gov.tr
Herr Emre Pinarlı
Tel.: +90 212 4 68 69 00
Fax: +90 212 465 72 72
info@invest.gov.tr
Stand: 2E12



**Investment and Development
Agency of Latvia (LIAA)**
2 Perses Street, Riga,
LV-1442 Riga, Lettland
Tel.: +37 167039400
liaa@liaa.gov.lv
www.liaa.gov.lv
Frau Agnese Busa
Tel.: +37 167039473
Fax: +37 167039401
agnese.busa@liaa.gov.lv
Stand: 2B35

**ipn-eurocentre S.A.S - Deutsch-
Französisches Business-Center**
50 avenue d'Alsace, 68025
Colmar Cedex, Frankreich
Tel.: +33 3 89 20 43 78
Fax: +33 3 89 20 43 79
ipn-eurocentre@frankreich-
profis.de
www.ipn-eurocentre.com
Herr Wolfram Reiser
ipn-eurocentre@frankreich-
profis.de
Stand: 2C22

**ISPAT Republic of Turkey
Prime Ministry**
Dünya Ticaret Merkezi,
34149 Istanbul, Türkei
Tel.: +90 212 4 68 69 00
Fax: +90 212 465 72 72
info@invest.gov.tr
www.invest.gov.tr
Herr Emre Pinarlı
Tel.: +90 212 4 68 69 00
Fax: +90 212 465 72 72
info@invest.gov.tr
Stand: 2E12

**J
JL International Projekt
Management & Beratung**
Haarlemer Strasse 5,
75365 Calw, Deutschland
Tel.: +49 7051 966430
Fax: +49 7051 966440
jl@langenberger.com
www.Langenberger.com
Herr Jochen Langenberger
jl@langenberger.com
Unternehmens-, Rechts- und
Steuerberatung
Stand: 2C39

Judicia Conseils
Chemin Départemental 63,
67116 Reichstett, Frankreich
Tel.: +33 3 88 18 51 51
dmathis@judicia.fr
Herr Denis Mathis
Fax: +33 3 88 18 51 50
dmathis@judicia.fr
Stand: 2C22

**K
Kompass GmbH**
Heinrich-von-Stephan-Str. 8 B,
79100 Freiburg, Deutschland
Tel.: +49 761-13763-0
Fax: +49 761-13763-99
mail@kompass-info.de
www.kompass.com
Frau Sabine Simms
sabine.simms@kompass-info.de
Stand: 2C33

**Konradin Verlag R.
Kohlhammer GmbH**
Ernst-Mey-Straße 8
70771 Leinfelden-Echterdingen
Deutschland
Tel.: +49 711 7594-0
Fax: +49 711 7594-390
info@konradin.de
www.konradin.de
Fachpressestand: 2A32

kpmg - Segec
Chemin Départemental 63,
67116 Reichstett, Frankreich
Tel.: +33 6 07054122
cmutschler@kpmg.fr
www.kpmg.com
Herr Christophe Mutschler
cmutschler@kpmg.fr
Stand: 2C22

KRC International GmbH & Co. KG
Böblinger Str. 29,
71229 Leonberg, Deutschland
Tel.: +49 7152 5694330
office@knott-roecker-consulting.com
www.knott-roecker-consulting.com
Herr Jürgen Knott
jk@knott-roecker-consulting.com
Stand: 2B01A

**L
LBBW - Landesbank
Baden-Württemberg**
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 127-0
Fax: +49 711 127-43544
info@LBBW-international.de
www.LBBW-international.de
Herr Volker Keck, Business Deve-
lopment International Business
Tel.: +49 711 127-41114
Fax: +49 711 127-6641114
volker.keck@LBBW.de
Stand: 2A34

LinguaKraft Language Services
Odenwaldstraße 17, 63303
Dreieich, Deutschland
Tel.: +49 6103 2026533
Fax: +49 6103 2027698

Gemeinsam mit der
Wirtschaft engagieren
wir uns weltweit für
Nachhaltigkeit.

Mehr Informationen unter: www.giz.de

Die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH ist in mehr als 130 Ländern tätig. Sie fördert nachhaltiges Wirtschaften und arbeitet mit zahlreichen Unternehmen in Projekten zum Thema Nachhaltigkeit und Corporate Social Responsibility zusammen.

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Herr Ralph Livesey-Wardle
rlw@linguakraft.de
www.linguakraft.de
LinguaKraft bietet folgendes Leistungsspektrum an:

- Übersetzungen
- Telefondolmetschen
- Produktglobalisierung zur Plausibilisierung von Marketingkampagnen
- Beratung zur Kommunikationsmittel-effizienz in fremden Sprachen/Kulturen

Ihre Vorteile:

- Top Preis-/Leistungsverhältnis
- Flexibilität/schnelle Reaktionszeiten
- Hohe Qualitätsstandards
- Sicherheit – Haftpflichtversicherung, sicheres IT & Geheimhaltung
- Erfahrung in internationalem Marketing, Corporate Publishing sowie Industrie/Fertigung.

LinguaKraft Language Services in Zusammenarbeit mit / in partnership with Transatlantic Translations LLC.

Stand: 2E30



local global GmbH
Marienstrasse 5,
70178 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 225588-0
Fax: +49 711 225588-11
info@localglobal.de
www.localglobal.de
Herr Hans Gäng
Tel.: +49 711 225588-30
gaeng@localglobal.de
Die Herausforderungen, die sich den Unternehmen bei der Internationalisierung stellen, sind der Ausgangspunkt unserer redaktionellen Services, Medien und Konferenzen. Seit der Gründung hat die in Stuttgart ansässige

local global GmbH zahlreiche Akteure der Außenwirtschaft in Deutschland und international als Kunden und Partner gewonnen. Unser mehrsprachiges und weltweit vernetztes Team unterstützt mit anspruchsvollen Publikationslösungen und Konferenzen vor allem Verbände, Messgesellschaften und Wirtschaftsförderer bei der internationalen Kommunikation.

Stand: 2E30

M
Maier + Vidorno GmbH
Siegburger Straße 231,
50679 Köln, Deutschland
Tel.: +49 221 88 04 08 0
Fax: +49 221 88 04 08 11
info@mv-group.com
www.mv-group.com
Frau Graziella Trebbels
Tel.: +49 221 88 04 08 15
g.trebbels@mv-group.com
Stand: 2A43

MBM Martin Brückner GmbH
Rudolfstr. 22-24
60327 Frankfurt, Deutschland
www.maerkte-weltweit.de
Fachpressestand: 2A32

MFG Medien- und Filmgesellschaft Baden-Württemberg mbH
Breitscheidstr. 4,
70174 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 90715-300
Fax: +49 711 90715-350
info@mfg.de
www.innovation.mfg.de
Herr Ulrich Winchenbach
Tel.: +49 711 90715-313
winchenbach@mfg.de
Stand: 2B34

MHP Software GmbH
Justus-von-Liebig-Str. 3,
31535 Neustadt, Deutschland
Tel.: +49 5032-96 56-0
Fax: +49 5032-96 56-11

mhp@mhp-solution-group.com
www.mhp-solution-group.com
Frau Nicole Fürstner
Tel.: +49 5032-96 56-0
Fax: +49 5032-96 56-11
n.fuerstner@mhp-net.de
Stand: 2C26

Moscow City Government / Technopolis Moscow
Germaniastrasse 18-20, 12099
Berlin, Deutschland
Tel.: +49 30 7568 7540
Fax: +49 7568 75444
peikert@newpa.de
www.ahp-international.de
Herr Stefan Peikert
Tel.: +49 30 756875412
peikert@newpa.de
Stand: 2A12

O
OWC-Verlag für Außenwirtschaft GmbH
Regenskamp 18,
48157 Münster, Deutschland
Tel.: +49 251 - 92 43 09-0
Fax: +49 251 - 92 43 09-99
info@owc.de
www.owc.de
Herr Thomas Stölzner
Tel.: +49 211 - 55 04 26-14
ts@owc.de
Fachpressestand: 2D18

R
Rechtsanwälte Hartmann Gallus und Partner
Hummelbergstraße 7,
70195 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 69 78 50
Fax: +49 711 69 15 65
info@kanzlei-hgp.de
www.kanzlei-hgp.de
Herr Thomas Lauser
Tel.: +49 711 6978536
Fax: +49 7 11 69 15 65
info@kanzlei-hgp.de
Stand: 2A12

RKW Baden-Württemberg GmbH
Königstraße 49,
70173 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 2 29 98-0
Fax: +49 711 2 29 98-10
info@rkw-bw.de, www.rkw-bw.de
Herr Gernot Kraft
Tel.: +49 7 11 2 29 98-39
kraft@rkw-bw.de
Stand: 2B34

Rödl & Partner GmbH
Industriestraße 3,
70565 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 78 19 14-0
Fax: +49 711 78 19 14-50
stuttgart@roedl.com
www.roedl.de
Stand: 2A37

Roederer Group
2 rue Bartisch,
67100 Strasbourg, Frankreich
Tel.: +33 388767300
Fax: +33 388767316
deutschsprachigesdesk@roederer.fr
www.roederer.fr
Frau Madeleine Beyer
Tel.: +33 388 76 73 93
mbeyer@roederer.fr
Stand: 2C22

Russia Consulting
ul. Bakhrushina 32/1, 115054
Moskau, Russland
Tel.: +7 495 956-55-57
Fax: +7 495 956-82-63
info@russia-consulting.eu
www.russia-consulting.eu
Herr Lars Flottröng
flottröng@russia-consulting.eu
Stand: 2E26

S



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 Interessen von 53 Sparkassen und deren kommunalen Träger. Seine Mitgliedsinstitute beschäftigen in mehr als 2.500 Geschäftsstellen knapp 36.000 Mitarbeiter und vereinen eine Bilanzsumme in Höhe von 175,5 Milliarden Euro. Ob Sie mit Ihrem Unternehmen international expandieren wollen oder Unterstützung bei Import-/Exportgeschäften suchen – als einer der größten Mittelstandsfinanzierer sind wir mit unseren globalen Kontakten und langjähriger Beratungskompetenz auf der ganzen Welt für Sie da. Mehr dazu auf unserem Messestand 2A30 (Halle C2), bei Ihrem Sparkassen-Berater oder auf sparkasse.de. Wenn's um Geld geht – Sparkasse. Kontakt: Referat Auslands-geschäft: Tel.: +49 711 127 7 15 29
Stand: 2A30

State of Pennsylvania
Germaniastrasse 18-20, 12099 Berlin, Deutschland
Tel.: +49 30 7568 75412
Fax: +49 30 7568 75444
peikert@ahpkg.de
www.ahp-international.de
Herr Stefan Peikert
peikert@newpa.de
Stand: 2A12

Steinbeis-Europa-Zentrum
Willi-Bleicher-Str.19, 70174 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711-123-4010
Fax: +49 711-123-4011
info@steinbeis-europa.de
www.steinbeis-europa.de
Herr Norbert Höptner
info@steinbeis-europa.de
Stand: 2A12

Symmetree GmbH
Königstr. 26, 70173 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 673 10 901
Fax: +49 711 673 10 902
info@symmetree.de
www.symmetree.de
Herr James Hartman
james.hartman@symmetree.de
Stand: 2D15

T Thümmel, Schütze & Partner
Urbanstraße 7, 70182 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 16 67-0
Fax: +49 711 16 67-290
stuttgart@tsp-law.com
www.tsp-law.com
Herr Dr. Thomas R. Klötzel
Tel: +49 711 16 67-0
Fax +49 711 16 67-290
thomas.kloetzel@tsp-law.com
Stand: 2D14

TIA innovations GmbH
Adlergasse 7, 73560 Böbingen, Deutschland
Tel.: +49 7173-912-50
Fax: +49 7173-912-555
info@tia.com, www.tia.com
Herr Gerhard Stirner
Tel.: +49 7173 912 560
info@tia.com
Stand: 2C26

U

Umwelttechnik BW
Bahnhofspassage 2, 71034 Böblingen, Deutschland
Tel.: +49 7031 20398-10
info@umwelttechnik-bw.de
www.umwelttechnik-bw.de
Frau Anja Schröder
Stand: 2B34

URUGUAY XXI - Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones
Rincón 518/528, Montevideo, Uruguay
Tel.: +598 2915 3838
info@uruguayxxi.gub.uy
www.uruguayxxi.gub.uy
Herr Juan Balparda
Tel.: +598 2 915 3838-144
Fax: +598 2 916 3059
jbalparda@uruguayxxi.gub.uy
Stand: 2C44

V VDGA - Verband für Dienstleistung, Groß- und Außenhandel Baden-Württemberg e.V.
O 4, 13-16, 68161 Mannheim Deutschland
Tel.: +49 621 / 150 03-0
Fax: +49 621 / 150 03-29
info@vdga.de
www.vdga.de
Stand: 2E20

Voigt Dr. Harder Würstl Steuerberater Partnerschaft
Lenzhalde 40, 70192 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 76 70 28 -0
Fax: +49 711 76 70 28 -10
kanzlei@vhw-steuerberater.de
www.vhw-steuerberater.de
Herr Thomas Harder
t.harder@vhw-steuerberater.de
Stand: 2A12

Vogel Business Media GmbH & Co. KG

Max-Planck-Str. 7/9, 97082 Würzburg, Deutschland
Tel.: +49 931 418 - 0
Fax: +49 931 418 - 2100
info@vogel.de
Fachpressestand: 2A32

W

WIKU-Verlagsgesellschaft mbH
Parkring 4, 85748 Garching bei München, Deutschland
www.wirtschaftskurier.de
Fachpressestand: 2A32

Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH
Friedrichstraße 10, 70174 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 22835-0
Fax: +49 711 22835-55
info@region-stuttgart.de
http://wrs.region-stuttgart.de
Frau Bianca Lämmle
Tel.: +49 71122835-27
bianca.laemmle@region-stuttgart.de
Stand: 2B34

World Trade Center Stuttgart GmbH
Lautenschlagerstr. 4, Zeppelin Carre, 70173 Stuttgart, Deutschland
Stand: 2E32



Who is Who

In den verschiedenen Konferenzen, Workshops und im Messeforum 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 3.000 m² Fläche alles treffen können.

A

Ahnert, Till
EZ-Scouts Baden-Württemberg

Prof. Anterist, Peter
InterGest Worldwide; InterGest France S.A.S.

Ayci, M. Ilker
ISPAT

B

Bacher, Carsten
IHK Heilbronn-Franken

Badoreck, Ingo
IHK Region Stuttgart

Bauer, Marc
IHK Region Stuttgart

Bechtel, Karlheinz
Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg

Beck, Christoph
SWN Kreissparkasse Waiblingen

Berger, Tilo
Global Markets Research, AUMA

Bergmann, Elvira
LBBW

Bezjak, Dijana
Ministerium für Unternehmen und Handwerk, Kroatien

Bilfinger, Andreas
Germany Trade & Invest

Bittner, Thomas
IHK Region Stuttgart

Böhme, Hanna
German Centre Singapore

Börner, Anton F.
Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V.

Bossinger, Herbert
Baden-Württemberg International

Braun, Peter
OAV, German Asia-Pacific Business Association

Breitinger, Thomas
Senior Projektmanager, Maier + Vidorno GmbH

Buchwald, Hagen
andrena objects ag, Karlsruhe, ehem. Vorstandsvorsitzender des CyberForums

C

Canova, Alberto
InterGest Italy

de Carvalho Jacintho, Gabriel
InterGest Brazil

Cramer, Markus
Atkon

D

Diaz, Kathy
US Generalkonsulat

Dick, Alexander
InterGest Russia

Dotou, Omer
BDAE GRUPPE

Drescher, Martin
InterGest Luxemburg S.A. InterGest GmbH

Du, Max
Robert Bosch GmbH

E

Edwards, Felipe Ernst
InterGest Chile

Ehrgott, Marcus
Automotive Engineering Network Südwest

Espey, Robert
Büro Dubai, Germany Trade &
Invest

F

Fahling, Martin
IHK Region Stuttgart

Falk, Oliver
IHK Rhein-Neckar

Fischer, Stefan
Cisema GmbH

Prof. Dr. Fleischer, Jürgen
Karlsruher Institut für Techno-
logie KIT

Dr. Friedrich, Jürgen
Germany Trade and Invest

Frühbeck, Carlos
InterGest Hispania S.L.

Fuchs, Martin
German Centre Delhi.Gurgaon

Fuchs, Achim
Lehleiter+Partner Treuhand AG

G

Gäng, Hans
local global GmbH

Gerigk, Ricardo
IHK Region Stuttgart

Glock, Andreas
neuform-Türenwerk Hans Glock
GmbH & Co. KG

Grabowski, Jörn
Euler Hermes Deutschland AG

Groeßner, Viola
General Direktion Unterneh-
men und Industrie, Europäische
Kommission

Grupp, Walter Georg
InterGest GmbH

Güsten, Julia
bw-i Nanjing

Gut, Christiane
F. G. Logistics GmbH

H

Hajare, Vinayak
InterGest South Asia Pvt. Ltd

Haller, Anna
F. G. Logistics GmbH

Prof. Dr. Hämmerle, Hugo
Innovationsallianz Baden-
Württemberg

Hampp, Isabel
IHK Heilbronn-Franken

Hanselmann, Stefan
Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit
(GIZ) GmbH

Hartman, James
Symmetree GmbH

Hawker, Antony
InterGest United Kingdom Ltd.

Hector, Katja
Handwerk International Baden-
Württemberg

Dr. Heinemann, Ingo
Fraunhofer-Institut
für Bauphysik

Heller, Elisabeth
InterGest Austria G.m.b.H.

Dr. Herdlitschka, Hans Peter
Ministerium für Finanzen und
Wirtschaft Baden-Württemberg

Dr. Hermenau, Udo
e-Hoch-3

Hoffmann, Olaf
Dorsch Holding GmbH Markus
Cramer

Höhn, Jörg
German Centre Beijing

Höland, Florian
Deutsche Handelskammer in
Österreich e.V. Sigrun Taschner-
Tangemann, Handwerk Interna-
tional Baden-Württemberg

Hones, Bernd
Germany Trade & Invest

Huber, Robert W.
Vorsitzender des Ausschus-
ses Außenwirtschaft der IHK
Karlsruhe

I

Dr. Ioannidis, Theofilos
Foundation for Research and
Technology Hellas - FORTH

J

Jancovius, Klaus
Südwestrundfunk

Dr. Jasper, Ulrike
Risk Management AEB GmbH

Johnsen, Lisbeth O.
InterGest Denmark ApS

Jones, David
Construct.Sustain (UK)

K

Kalhöfer, Martin
Germany Trade & Invest

Karsten, Jens
InterGest GmbH

Kaspar, Ulrich
Carl Mahr Holding GmbH

Kasperskaja, Natalja
Kaspersky Lab

Kech, Björn
Zoll, Trumpf GmbH & Co. KG

Kemper, Markus
Deutsche Handelskammer für
Spanien

Dr. Kessler, Florian
GIC AHK Peking

Klammt, Bettina
Baden-Württemberg
International

Klasen, Richard
SGS Société Générale de
Surveillance Holding
(Deutschland) GmbH

Kleine, Oliver
Fraunhofer Institut für System-
und Innovationsforschung ISI

Koch, Hermann
Ministerium für Finanzen und
Wirtschaft Baden-Württemberg

Köchel, Edith
Ministerium für Finanzen und
Wirtschaft Baden-Württemberg

Dr. Koerber, Christian
TRUMPF GmbH + Co. KG

Konstantopoulos, Athanasios G.
Center for Research and
Technology, Hellas - CERTH

Kozó, Hans
Syslog GmbH

Kraft, Gernod
RKW Baden-Württemberg

Dr. Kratzsch, Susanne
Rechtsanwältin

Kruse, Matthias
Geschäftsführer International,
IHK Rhein-Neckar

L

Laabs, Tanja
Electronic Commerce Centrum
Stuttgart

Lacker, Thomas
Introbest GmbH & Co. KG

Dr. Lang-Koetz, Claus
Eisenmann AG

Lauser, Thomas
Kanzlei Hartmann, Gallus
und Partner

Dr. Lin, Kuang-Hua
Asia-Pacific Management
Consulting GmbH

Littvay-Kovács, Áron
IHK Budapest

Dr. Liu, Jing
Nietzer & Häusler
Rechtsanwälte

M

Maier, Klaus
Maier + Vidorno GmbH

Mantei, Nicole
Risk Management AEB GmbH

Martens, Jan-Patrick
Delegierter der Deutschen
Wirtschaft in Ghana

Melchinger, Sophie
InterGest Belgium S.P.R.L.

Mesic, Zdenka
Ministerium für Unternehmen
und Handwerk, Kroatien

Möhrle, Joachim
Baden-Württembergischer
Handwerktag

Mösch, Siegfried
TÜV SÜD Product Service GmbH

Mtibaa, Tarak
Arab Business Center

Müller, Elke
compass international gmbh

Müller, Andreas
AHK Mexiko

N

Nagel, Jens
Bereich International, BGA

Neidenowa, Maya
InterGest Bulgaria EOOD

Neto, Julio
IHK Region Stuttgart

Dr. Neuy, Christine
MST BW e.V., Spitzenclusterma-
nagement MicroTEC Südwest

Prof. Nietzer, Wolf Michael
Rechtsanwalt

O

Ochs, Alexander
Karlsruher Institut für
Technologie KIT

Ochs, Holger
InterGest Middle East Ltd

Ohmayer, Ralph
Baden-Württemberg
International

Opfermann, Walter
Landesamt für Verfassungs-
schutz Baden-Württemberg

P

Palmen, Jens
OOO Schattdecor

Pamminger, Werner
Oberösterreichische Technolo-
gie - und Marketinggesellschaft

Dr. Pantelelis, Nikos
Synthesites Innovative
Technologies Ltd

Paul, Marco
Euler Hermes Deutschland AG

Peikert, Stefan
AHP International & Co KG

Dr. Pertschy, Brigitte
Handwerkskammer Freiburg

Peters, Stefan
Euler Hermes Deutschland AG

Picco, Michael
Zollagentur Winnenden

Plocek, Florian
Oberösterreichische Technolo-
gie - und Marketinggesellschaft

Pröckl, Jochen
AEB GmbH

Dr. Püchner, Petra
Steinbeis- Europa-Zentrum
Stuttgart

Purpur, Martin
GIZ regionales Zentrum
Mannheim

Q

Queirós, Nelson
InterGest Portugal

R

Raizner, Jürgen
Steinbeis-Donau-Zentrum

Rausch, Irina
Landesbank Baden-
Württemberg

Reichel, Hartmut
Ministerium für Finanzen und
Wirtschaft Baden-Württemberg

Dr. Robak, Jacek
Botschaft der Republik Polen

Roeth, Martin
InterGest Hongkong

Roggenbau, Wilfried
InterGest North America LLC

Dr. Rondé, Uwe
Franz Kessler GmbH

Rönne, André
IHK Region Stuttgart

Rössler, Michael
Handwerk International Baden-
Württemberg

S

Sautter, Jochen
German Centre Indonesia

Schaaf, Christian
Corporate Trust GmbH

Schäfer, Jürgen
Handwerk International Baden-
Württemberg

Scheglow, Nadja
Team PAC 8 Baden-
Württemberg, MFW

Schilling, Heide
Hauptzollamt Stuttgart

Schlauch, Rezzo
Parlamentarischer
Staatssekretär a.D.

Schmider, Joachim
Ministerium für Finanzen und
Wirtschaft Baden-Württemberg

Schmiedberger, Petr
InterGest Czech Republic s.r.o.

Schoger, Heinke
GIZ

Schubode, Andrea
IHK Region Stuttgart

Schuster, Karin
Euler Hermes Deutschland AG

de Schutter, Rumo
InterGest Holland B.V.

Schwanzer, Ingo
Komet Group GmbH

Senze, Carsten
Luther Rechtsanwalts-
Gesellschaft GmbH

Servo, Arnold
Associate Partner bei Rödl &
Partner in Atlanta

Sieber, Volker
Schnaithmann Maschinenbau
GmbH

Siegmann, Achim
Lehleiter+Partner Treuhand AG

Simmons, Terri
AGG

Sommer, Christian
German Center Shanghai

Dr. Spaeth, Michael
RUSSIA CONSULTING

Dr. Speier, Frank
Ministerium für Finanzen und
Wirtschaft Baden-Württemberg

Dr. Spieth, Hannes
Umwelttechnik und Ressour-
ceneffizienz Baden-Württem-
berg GmbH

Spinger, Marco
AUMA

Stahl, Tycho H.E.
Partner bei Arnall Golden
Gregory LLP in Atlanta

Dr. Stöcker, Hanno
Ost- und Mitteleuropa Verein
e.V. und Landesbank Baden-
Württemberg

Stoll, Günther
Stihl AG & Co KG

Dr. Stubos, Athanasios
National Research Center
DEMOKRITOS

Stürner, Kirsten
IHK Region Stuttgart

T

Thomas, Georg
Heldele GmbH

Tunkiewicz, Janusz
InterGest Poland Sp.Zoo.

U

Uhl, Markus
Hanse Merkur

V

Prof. Dr. Verl, Alexander
Fraunhofer- Institut für Produk-
tionstechnik und Automatisie-
rung IPA

Dr. von Dewitz, Antje
Vaude Sport GmbH & Co. KG

W

Wagener, Oliver
EZ-Scouts Baden- Württemberg

Wagner, Thomas
InterGest Mexico

Wanja, Wolfgang
InterGest Turkey

Prof. Dr. Warschat, Joachim
Fraunhofer-Institut für Arbeits-
wirtschaft und Organisation (IAO)

Weiss, Stephan
German Centre Moscow

Werth, Volker
InterGest South Africa

Wieczorek, Bernd-Georg
Euler Hermes Deutsch-
land AG

William, Barbara
InterGest Canada

Prof. Dr. Wimmer, Wolf-
gang
ECODESIGN company
engineering & manage-
ment consultancy GmbH

Woehrmann, Monika
LBBW

Wolkenstein, Heiko
Sparkassenverband
Baden-Württemberg

Y

Yuan, Sam Xiaogang
InterGest China

Z

Dr. Zanker, Christoph
Fraunhofer Institut für
System- und Innovati-
onsforschung ISI

Zywietz, Tassilo
IHK-Exportakademie
Baden-Württemberg

„Lesen, was dran ist.“

*Der neue WirtschaftsKurier.
Jetzt im Abonnement testen!*

**JETZT
IM ABO
TESTEN!**

» **6 Ausgaben**
des WirtschaftsKuriere kostenlos!

» **Bestellung per Fax: 089/63 89 81-20**

Oder senden an: **WirtschaftsKurier, Parkring 4, 85748 Garching bei München**

Unternehmen

Vorname, Nachname

Telefon

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

Datum

Unterschrift

Wenn mir der WirtschaftsKurier gefällt, brauche ich nichts weiter zu tun. Der WirtschaftsKurier wird mir nach dem Testzeitraum zum Jahrespreis von 27,50 € inklusive Zustellgebühr und MwSt. zugestellt. Sollte mir der WirtschaftsKurier nicht gefallen, kann ich ohne Verpflichtungen jederzeit kündigen. Einfach eine kurze Mitteilung an den WirtschaftsKurier Leser-Service senden. Angebot nur in Deutschland gültig. Auslandspreise auf Anfrage. Widerrufs-
garantie: Sie können die Bestellung innerhalb von 10 Tagen ohne Angabe von Gründen schriftlich beim WirtschaftsKurier,
Parkring 4, 85748 Garching bei München, widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung (Poststempel).



WirtschaftsKurier
Die Monatszeitung für Innovationen, Trends und Hintergründe

Mut und Ideen für neue Märkte

Die GlobalConnect zeichnet Unternehmen aus, deren Konzepte für die Markterschließung und die nachhaltige Präsenz auf den Auslandsmärkten vorbildlich sind. Die Preisverleihung und Ehrung finden auf dem Empfang des Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft auf der GlobalConnect statt.

NEWCOMER: DIE NOMINIERTEN

FENSTERBAU ANTON WETZEL GMBH

In 4. Generation durch den Geschäftsführer Steffen Wetzel geführt. Gründungsjahr des Unternehmens war im Jahre 1907. Heute fertigt es Fenster und Türen aus sehr hochwertigen und einzigartigen Materialien und Materialkombinationen in Holz, Aluminium und Bronze. Seit 2005 Vertrieb ins Ausland und kontinuierlich gesteigerter Exportanteil. Erfolgreich abgewinkelte Projekte in Russland, Saudi Arabien, USA, Georgien, Schweiz, Spanien/Fuerteventura. Die Produkte finden sich überwiegend im sehr exklusiven privaten Wohnungsbau – in „High-End-Homes“ - wieder.



MAGUS VISION GMBH

Die Firma Magus Vision GmbH aus Ditzingen spricht Liebhaber von Luxus, Design und exklusiven Inneneinrichtungen an. Nach einer 10-jährigen Entwicklungsphase ist seit 2009 das Produkt MAGICFLOOR® am Markt: ein international patentierter Designboden aus Glas, der nach Wünschen der Kunden maßgeschneidert angefertigt wird. Weltweit einzigartig: MAGICFLOOR® vermittelt das Gefühl, auf realen Wellen zu laufen. Jeder MAGICFLOOR® ist ein reines Unikat. Der Kunde wird in den Designprozess voll einbezogen.

NOVIS GMBH

Seit 2008 lautet das Thema von Novis: Strom aus Biomasse. Seither konzipieren, entwickeln und realisieren Geschäftsführer Dr. Thomas Helle und das Novis Team in Tübingen und in Afrika Biogasprojekte in Asien und Europa, vor allem aber in Afrika. Die meisten Projekte wurden im Senegal, dem Benin und der Elfenbeinküste realisiert. Mit Fachkräften vor Ort werden umweltfreundliche und effiziente Anlagen für Strom aus (Abfall)Biomasse vor Ort aufgebaut. Ob Biomüll, Kakaoschalen, Erdnussschalen, Reisschalen, Bananenstämme, Stroh oder Zuckerrohrabfälle- Novis-Technologien geben Abfallstoffen einen Wert. Nach dem Prinzip der wirtschaftlichen und nachhaltigen



© Novis GmbH

wirtschaftlichen Zusammenarbeit legt Novis Wert auf die Wertschöpfung vor Ort. Als Marktführer für Strom aus Biomasse hat Novis eine Vision: 100 Millionen Menschen in Afrika mit Strom und Bildung zu versorgen.

www.novis.de

Unser Wirtschaftswissen aus 125 Ländern macht die Welt für Sie ein bisschen kleiner.



Unser Service:

- Markt- & Branchenanalysen
- Wirtschafts- & Steuerrechtsinformationen
- Zoll- & Einfuhrregelungen
- Internationale Projekte, Ausschreibungen & Geschäftskontakte
- Geschäftspraktische Tipps

Sie wollen mehr wissen? Besuchen Sie uns auf **www.gtai.de**



**GERMANY
TRADE & INVEST**

HIDDEN CHAMPIONS: DIE NOMINIERTEN

PERROT GMBH & CO. KG



Das Unternehmen wurde 1860 gegründet und wird heute in der 5. Generation von Christoph, Johannes und Andreas Perrot geführt. Der Hersteller von Turmuhren, Läutemaschinen, Glockenspielen sowie Spezialuhren war über viele Jahre lokal und dann bundesweit tätig. Heute ist die Manufaktur ein international führender Anbieter von Spezialuhren, die nach individuellen Kundenwünschen hergestellt werden.

PERROT baute in den letzten Jahren die größte Turmuhr der Welt: In Mekka/Saudi Arabien wurde eine Turmuhr mit einem Durchmesser von 43m und einem Minutenzeiger mit einer Länge von 24 Metern hergestellt. Die dafür notwendigen Antriebe haben jeweils ein Gewicht von ca. 21t. Zum Lieferumfang gehörte noch ein Zeitinstitut mit fünf Cäsiumuhren,

mit dem die Mekka-Time generiert wird, eine Solaranlage und Blitzschutzanlage. PERROT liefert auch kleinere Uhren: nach Georgien z.B. eine astronomische Uhr, auf der man neben der Zeit, Sonnenaufgang und -untergang, die Sternzeichen, Mondmonat und Mondphase ablesen kann und Mondphase ablesen kann.

PERSOLOG GMBH



persolog entwickelt Lerninstrumente - rund um soziale und personale Kompetenzen wie u.a. Persönlichkeit, Stress- und Zeitmanagement - für Training, Coaching, Personalentwicklung und betriebliches Gesundheitsmanagement. Mit den wissenschaftlich fundierten Modellen, Fragebogen, Arbeitsheften und Seminarkonzepten arbeiten weltweit über 6000 von persolog ausgebildete Trainer und Personalmanager.

18 Länder-Partner, verteilt auf vier Kontinenten, passen die Instrumente sowohl sprachlich als auch kulturell an. Die Lerninstrumente online als auch in der Papier-Version sind in bis zu 32 Sprachen verfügbar und alle Länder setzen auf demselben Website-Konzept auf.

WÖHR



Seit 1959 beschäftigt sich Wöhr mit platzsparenden Parksystemen und ist heute einer der führenden Hersteller vom Doppelparker für 2 Autos übereinander bis zu modernen Parktürmen oder automatischen Parksystemen in der Art

eines Hochregallagers für mehrere hundert Autos. Vier neue Produktserien, die aktuell auf internationalen Messen vorgestellt wurden, sprechen für Kreativität und Innovationskraft in der Entwicklung. Der Anteil der Auszubildenden beträgt über 10 Prozent der Belegschaft. 220 Mitarbeiter arbeiten in der Wöhr-Gruppe. Exportiert wird in über 50 Länder weltweit. Wöhr hat mehr als 400.000 Stellplätze installiert, davon allein über 30.000 in Asien.



© Wöhr

GLOBAL PLAYER: DIE NOMINIERTEN

LEWA GMBH

Die LEWA GmbH mit Hauptsitz in Leonberg zählt weltweit zu den Kompetenzführern in der Flüssigkeitsdosierung und entwickelt, konstruiert und vertreibt anspruchsvolle Dosier- und Prozess-Membranpumpen. Diese kommen insbesondere in kritischen Verfahren und sicherheitsrelevanten Industrieanwendungen zum Einsatz. Die von LEWA eingesetzte Membrantechnologie ermöglicht einen präzisen, sicheren und umweltfreundlichen Betrieb. In den Systemlösungen von LEWA sind Entwicklungen aus der Verfahrenstechnik, Strömungslehre, Regel- und Steuerungstechnik und Mechatronik integriert. Das Unternehmen hält über 30 Patente weltweit. Gemeinsam mit dem Kunden entwickelt LEWA Anlagen für zahlreiche Industrien wie Öl & Gas, Raffinerien, Chemie & Petrochemie, Kunststoffe, Pharma & Biotechnolo-



gie sowie Energierversorgung. Mit 16 Tochtergesellschaften und zahlreichen Vertretungen weltweit ist das Unternehmen mit seinen 750 Mitarbeitern weltweit vertreten. Im August 2009 wurde die LEWA GmbH von der japanischen NIKKISO Co., Ltd. erworben. Gemeinsam sehen sie sich in einer gestärkten Situation auf dem Weltmarkt.

SCHULER

1839 als Schlosserwerkstatt gegründet - heute ein internationaler Konzern mit rund 5.300 Mitarbeitern in 40 Ländern. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2010/11 erreichte 958,5 Millionen Euro. Das Unternehmen hat Tochtergesellschaften an neun deutschen Standorten, im europäischen Ausland, in den USA, Mexiko, Brasilien, Indien



und China. Als Technologie- und Weltmarktführer in der Umformtechnik liefert SchulerMaschinen, Anlagen, Werkzeuge, Verfahrens-Know-how und Dienstleistungen für die gesamte metallverarbeitende Industrie. Zu den Kunden gehören Automobilhersteller und -zulieferer sowie Unternehmen aus der Schmiede-, Hausgeräte-, Verpackungs-, Energie- und Elektroindustrie. Schuler ist führend auf dem Gebiet der Münztechnik und realisiert Systemlösungen in der Luft-, Raumfahrt- und Eisenbahnindustrie.

Alles, was Unternehmen stark macht.

Bestellen Sie jetzt Ihr **kostenloses**
Probeabo:

www.marktundmittelstand.de/abonnement



A portrait of Anton F. Börner, a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and a red tie. He is smiling slightly. The background is blurred, showing what appears to be an office or public space.

Anton F. Börner: „Wir marschieren auf einem schmalen Grat“

© Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) e. V.

Anton F. Börner, der Präsident des Bundesverbands Groß- und Außenhandel BGA, im Gespräch über die europäischen Herausforderungen der deutschen Exportwirtschaft.

Herr Börner, was bedeutet die Eurokrise für den deutschen Außenhandel?

Die Schuldenkrise mit der Gefahr eines Überschwappens auf die Realwirtschaft ist noch nicht gebannt. Wir marschieren auf einem äußerst schmalen Grat. Wir erleben in Südeuropa eine Krise, die in ihrer Dimension einmalig ist und das Ergebnis einer jahrzehntelangen verfehlten Politik durch Versäumnisse und mangelnden Gemeinsinn. Trotzdem stehen wir im Außenhandel 2012 vor einem neuen Allzeithoch. Wir sind auf den Weltmärkten gut aufgestellt und können Einbußen in Europa durch Wachstum in Ostasien, aber auch in

Amerika überkompensieren. Von diesem Plus des deutschen Außenhandels können auch Spanien, Italien und Frankreich als Zulieferer vieler Komponenten profitieren. Ohne die Wachstumslokomotive Deutschland wären diese Länder längst in der Depression versunken.

Wie wichtig ist die Stabilität des Euro für das Wachstum in Deutschland?

Die Stabilisierung unserer Währung, des Weltfinanzsystems und des gemeinsamen europäischen Marktes bleibt oberste Priorität. Nicht nur für die Unternehmen, sondern für unserer Millionen von

Beschäftigten und Rentnern. Ohne den Euro hätte die D-Mark in der Globalisierung so stark aufgewertet, dass deutsche Unternehmer verstärkt ins Ausland gegangen wären, um dort günstiger zu produzieren oder einzukaufen. Der Euro hat hunderttausende von Arbeitsplätzen hierzulande gesichert. Wir Unternehmer kämpfen für den Euro, weil wir überzeugt sind, dass sein Scheitern einen massiven ökonomischen Preis kosten würde und unkalkulierbare politische Folgen hätte, nämlich Renationalisierung und Protektionismus. Am Ende stünde die Marginalisierung und Balkanisierung Europas!

Die Perspektive eines Euroausstiegs ist für Sie also ein Horrorszenario?

Ja. Ganz sicher. Denjenigen, die sagen „Lieber ein Ende mit Schrecken als ein Schrecken ohne Ende“ fehlt die Fantasie, sich das Ende mit Schrecken vorzustellen. Sie unterschätzen die katastrophalen Folgen eines Euro-Untergangs. Wir Groß- und Außenhändler sind das Dienstleistungszentrum der gesamten Volkswirtschaft und das Scharnier zwischen Finanz- und Realwirtschaft. Wir kaufen die Hälfte der deutschen Industrieproduktion und finanzieren 180 Milliarden Euro bei unseren Kunden, in erster Linie dem deutschen Handwerk mit annähernd 100 Milliarden Euro. Wir sind auf Gedeih und Verderb auf funktionierende Finanzmärkte angewiesen. Bekommen wir an dieser Stelle Probleme, führt dies sofort zu drastischen Bremseffekten, wie wir sie uns kaum vorstellen können. Und machen wir uns auch international nichts vor: Wenn in Europa die Lichter ausgehen, gehen sie auf der ganzen Welt aus! Über 60 Jahre Sicherheit und Wohlstandsdividende stehen auf dem Spiel.

Was ist denn zu tun, um die Stabilität im Euroraum zu sichern?

Es bleibt entscheidend für die weitere Entwicklung, unseren Euro-Partnern die notwendigen Strukturreformen unter dem permanenten Druck der Märkte zu verschreiben. Nur so können sie langfristig ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern und ihre Länder attraktiv für Investoren machen. Wir müssen uns mehr in die Innenpolitik der Schuldenländer einmischen. Spanien ist auf einem guten Weg. Italien könnte, wenn es wollte. Doch die politische Klasse ist schwer angeschlagen und die Unternehmen sind total blockiert.

Was können die Unternehmer in dieser Situation beitragen?

Ich habe dies vor zwei Wochen bei unserem Unternehmertag auch der Bundes-

kanzlerin zugerufen: Fordern Sie uns! Wir Unternehmer arbeiten gerne konstruktiv mit. Wir wollen helfen. Wir können Unternehmen aus Europa Huckepack mit auf die Weltmärkte nehmen. Wir können unsere Praxiserfahrung gelebter Sozialpartnerschaft und beruflicher Bildung einbringen. Und wir Händler sind nah am Ladentisch. Mit Millionen von Point-to-Point-Verbindungen können wir auch nach innen in die Gesellschaften einwirken. Wir müssen für Augenmaß und Geduld werben. Die Welt ist nicht schwarz-weiß. Wir helfen täglich unseren Kunden,

gemeinsam eine Lösung zu finden. Wir müssen aufpassen, dass wir keine selbsterfüllende Prophezeiung herbeireden. Was wir derzeit an Schwarzmalerei erleben, verunsichert die Unternehmen und schlägt auf die Stimmung. Doch die Unternehmer lassen sich nicht entmutigen. Wir jammern derzeit auf hohem Niveau. Die Situation ist besser als ihr Ruf.

Darum unser Wunsch an die Politik, ebenso an die Unternehmer: Erklären Sie den Menschen die Situation, hier und in Europa. Suchen Sie den Dialog in Spanien, Italien, Frankreich wie Griechenland. □

*„Wir müssen
aufpassen, dass
wir **keine** selbsterfüllende
Prophezeiung
herbeireden.“*





© Landesbank Baden-Württemberg

Kundennähe – regional und weltweit

Mittelständische Unternehmen, die den Schritt ins Ausland wagen, können dort auch in schwierigen Zeiten auf die Unterstützung der Sparkassen bauen.

„Regionale Verwurzelung und internationale Präsenz sind für uns zwei Seiten einer Medaille“, betont Peter Schneider, Präsident des Sparkassenverbandes Baden-Württemberg das Engagement der Sparkassenorganisation für den auslandsaktiven Mittelstand. Schneider: „Mittlerweile sind zwei von drei Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 10 bis 50 Millionen im Export aktiv. Die in vielen Jahren aufgebaute Beratungskompetenz und ein weltweit ausgelegtes Netzwerk helfen uns, die Internationalisierung des Mittelstands auch weiterhin effizient zu begleiten.“

Im Prozess der Globalisierung und zunehmenden internationalen Arbeitsteilung sind mittlerweile auch viele kleine und mittlere Unternehmen aus Deutschland eng eingebunden - als Zulieferer, als Produzent oder Dienstleister im Export, aber auch als Importeure von Rohstoffen. Immer mehr Unternehmen setzen auch auf Direktinvestitionen im Ausland.

Die Stärke der deutschen Exportwirtschaft beruht schon lange nicht mehr nur auf der Präsenz großer Unternehmen auf den Weltmärkten. „Die mittelständischen Hidden Champions auf den Weltmärkten

„Die Sparkassen halten Know-how und Abwicklungskapazitäten für das internationale Geschäft darum ganz bewusst auch dezentral und in den Regionen vor.“

zu unterstützen, ist eine unserer wichtigsten Aufgaben“, betonte Schneider.

Die regionale Verwurzelung der Sparkassen und die damit gegebene räumliche Nähe zu den Kunden sei eine Grundvoraussetzung, um Kunden auf ihrem Weg in ausländische Märkte nachhaltig und intensiv zu beraten. „Die Sparkassen halten Know-how und Abwicklungskapazitäten für das internationale Geschäft darum ganz bewusst auch dezentral und in den Regionen vor.“

Auf der GlobalConnect stellen die Sparkassen ihr breites Portfolio von banktechnischen Produkten zur Abwicklung von Auslandszahlungen, der Auslandfinanzierung und der Absicherung von Risiken im Exportgeschäft vor. Die Sparkassen zeigen dort den feinmaschigen Verbund, mit dem sie den Mittelstand im Ausland unterstützen können. Für die Abwicklung der Import- und Exportgeschäften steht den Sparkassen die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) mit ihrer ganzen Erfahrung zur Seite. Eine wichtige Verbundeinrichtung ist der S-CountryDesk. Diese gemeinsame Einrichtung der Sparkassen bündelt das Spezialistenwissen zu den einzelnen Märkten.

Schneider: „Voraussetzung für die erfolgreiche Zusammenarbeit ist jeweils, dass unsere Partnerbanken auch die Sprache des deutschen Mittelstandes verstehen.“ Um Kunden vor Ort begleiten zu können, benötigt die Sparkassenorganisation kein weltumfassendes Netz eigener Filialen.

Die Sparkassen nutzen dazu die LBBW mit ihren Auslandsstützpunkten und arbeiten über das internationale Netzwerk S-CountryDesk mit ausländischen Partnerbanken zusammen.

Auf der GlobalConnect 2012 wollen die baden-württembergischen Sparkassen den Dialog mit den mittelständischen Unternehmen intensivieren. Experten der Organisation bringen ihr Marktwissen in die Seminare und Workshops der GlobalConnect ein und stehen für individuelle Gespräche mit den Besuchern zur Verfügung. Bereits 2010 hatte die Organisation die Veranstaltung genutzt, um einem interessierten Publikum die breite Angebotspalette sowie die hohe Beratungskompetenz zu präsentieren. Schneider begründet das Engagement der Sparkassen auf der GlobalConnect: „Unser Engagement als Goldsponsor sehen wir auch als logische Konsequenz auf die positive Resonanz unseres ersten Auftritts vor zwei Jahren. Die Nähe zu den Kunden ist uns in einer Zeit der Umbrüche auf internationalen Märkten ganz besonders wichtig.“ □



Sparkassenverband
Baden-Württemberg (SVBW)
Tel.: +49 711 127-7001
kontakt@sv-bw.de
www.sv-bw.de
Stand: A30



Globus
Erfinder: Martin Behaim
Deutschland, 1492

Überblick. Made in Germany. Rund um den Globus.

Die LBBW ist mit einem Netzwerk aus Niederlassungen, Repräsentanzen und German Centres rund um den Globus vertreten. Wir begleiten insbesondere den deutschen Mittelstand in fremde Märkte weltweit und stehen unseren Kunden als langfristiger und zuverlässiger Partner zur Seite. Das Angebot reicht von der Markteintrittsberatung bis hin zur komplexen Finanzierungslösung. Sie möchten mehr erfahren? Besuchen Sie uns unter www.LBBW-international.com oder sprechen Sie uns an: +49 711 127-74554.

Landesbank Baden-Württemberg

LB BW



© InterGest

„Halbherzigkeit rächt sich“

In der Eurokrise können sich Unternehmen im Auslandsgeschäft keine „hausgemachten Fehler“ leisten, findet Prof. Peter Anterist, CEO der Treuhandgesellschaft InterGest.

Herr Prof. Anterist, Sie erinnern vor der GlobalConnect an hausgemachte Fehler im Auslandsgeschäft. Warum denn – die deutschen Champions eilen im Export doch immer noch von Rekord zu Rekord?

Die Exportvizeweltmeister machen eine ganze Menge Fehler. Gerade weil sie das Glück haben, Spitzenprodukte verkaufen zu können, verfallen gerade Mittelständler manchmal dem Glauben, das Auslandsgeschäft sei ein Selbstläufer. Dem ist aber nicht so. Man kann auch mit tollen Produkten im Ausland viel Geld verbrennen.

Was ist dabei der am häufigsten gemachte Fehler?

Ob Sie es glauben oder nicht: Es ist die Auffassung, einen Markt wie etwa Frankreich mit einem einzigen Handelsvertreter bearbeiten zu können. Während man in Deutschland mit einem Außendienst mit dreissig, vierzig Leuten erfolgreich ist, soll das im Ausland ohne die entsprechenden Ressourcen gehen. Die mangelnde Präsenz bei Kunden rächt sich manchmal sehr schnell, gerade in Krisenzeiten.

Was ist das Konzept von InterGest in dieser Situation?

Unser Service ist einfach. Wir stellen die Weichen, dass die Unternehmer im Ausland den Kopf und die Ressourcen frei haben für das Wichtigste und das sind immer noch die Kunden, das Marketing, der Vertrieb, die Produktentwicklung. Im Ausland eine Buchhaltung aufzubauen, Personal und Umsatzsteuer korrekt abzurechnen, das halten wir nicht für die Kernkompe-

tenz eines Unternehmens im Ausland. Viele Mittelständler machen aus ihren Auslandsniederlassungen leider Verwaltungsgesellschaften – wo sie doch dringend gut funktionierende Vertriebsgesellschaften brauchen. Hier wären die immer knappen Management-Ressourcen wesentlich besser eingesetzt.

Dazu haben Sie ein weltweites Netzwerk von Partnern aufgebaut.

28 der 52 InterGest-Partner reisen jetzt aus der ganzen Welt zur GlobalConnect an. Sie verfügen alle über lange berufliche Erfahrung in den Zielmärkten. Sie sind selbständige Partner, die hunderte von Unternehmen ins Ausland gebracht haben und daher über einen reichen Erfahrungsschatz verfügen. Diese Erfahrungen geben sie an ihre Kunden weiter, um ihnen die Fehler zu ersparen, die andere schon gemacht haben.

Was raten Sie, wenn jetzt – wie in Südeuropa – die Geschäfte schwierig werden?

Die Probleme vor Ort erst einmal genau zu analysieren. Wie schon bei der Krise 2009 gilt es, auch in Südeuropa zunächst einmal sehr selbstkritische Fragen zu stellen: Hätte ich denn ohne die Krise keine Probleme? Habe ich vor Ort alles getan, um meine Kunden zu halten? Muss ich mein Produkt diversifizieren? Habe ich denn mit den Kunden gesprochen? Resigniert die Krise aussitzen wollen, ist keine Strategie. Sie setzt die Halbherzigkeit fort, mit der eine Auslandsaktivität auch in guten Zeiten zum Scheitern verurteilt ist. □

Peter Anterists „Zehn Fehler im Auslandsgeschäft“

sind im Bereich News auf global-connect.de oder auf localglobal.de nachzulesen. Nach der Messe ist die Serie als E-Book bei Amazon erhältlich.



MESSE
BREMEN



10. Deutscher Außenwirtschaftstag



5. November 2013

Kongress und Fachausstellung
Congress Centrum Bremen

www.aussenwirtschaftstag.de

Träger





© Fotos: Handwerk international

Geht es um die konkrete Kontakthanbahnung in persönlichen Gesprächen, stehen Unternehmen eine Vielzahl an Maßnahmen zur Verfügung:

- Delegationsreisen ins Ausland: An zwei bis drei Tagen erhalten teilnehmende Unternehmen im Zielland konkrete Informationen zur Wirtschaftslage, lernen Multiplikatoren und Vertreter von deutschen Unternehmen kennen, die bereits im Zielland ansässig sind und führen Gespräche mit individuell für sie ausgesuchten potentiellen Geschäftspartnern. Unternehmensbesuche ergänzen die Eindrücke.
- Kooperationsbörsen auf Messen: Für Unternehmen, die mehrere Messen für die Suche nach Kooperationspartnern nutzen möchten, bietet sich die Teilnahme an Kooperationsbörsen an. Interessierte Unternehmen erstellen ihr Kooperationsprofil online und wählen in dieser Onlinedatenbank für sie interessante Kontakte aus. Auf der Messe finden dann die persönlichen Gespräche statt.
- Gemeinschaftsstände: Durch die Teilnahme an Gemeinschaftsständen auf Messen im In- und Ausland können besonders kleine und mittlere Unternehmen erste Messeerfahrungen sammeln, sich kostengünstig auf interessanten Fachmessen im In- und Ausland präsentieren und Kontakt zu ausländischen Geschäftspartnern knüpfen.

Auf der GlobalConnect 2012 steht Handwerk International Baden-Württemberg im Rahmen des Enterprise Europe Network eine Plattform mit aussagefähigen Firmenprofilen. Kooperationsinteressierte Unternehmen werden dort registriert und erhalten nach einer individuellen Recherche die passenden Kontaktdaten.

Kontakt:
info@handwerk-international.de
www.handwerk-international.de

Aller Anfang ist schwer

Im Auslandsgeschäft liegen große Chancen für Handwerk und kleine und mittlere Unternehmen.

Die Globalisierung öffnet international neue Märkte und bietet vielfältige Möglichkeiten: neue Absatzmärkte und Kunden, aber auch neue Lieferanten und Kooperationsmöglichkeiten.

Aber, aller Anfang ist schwer. Kleinere Unternehmen im Handwerk stehen häufig vor der Frage, welcher Auslandsmarkt der richtige für sie ist, wie sie an die relevanten Informationen zu diesem Markt kommen und wie sie die richtigen Ansprechpartner auf diesem Markt finden können.

Um diesen Betrieben die ersten Schritte ins Auslandsgeschäft zu erleichtern und Personal- und Kostenaufwand zu Beginn niedrig zu halten, bietet Handwerk International Baden-Württemberg sogenannten Newcomern konkrete Unterstützung für langfristigen Geschäftserfolg.

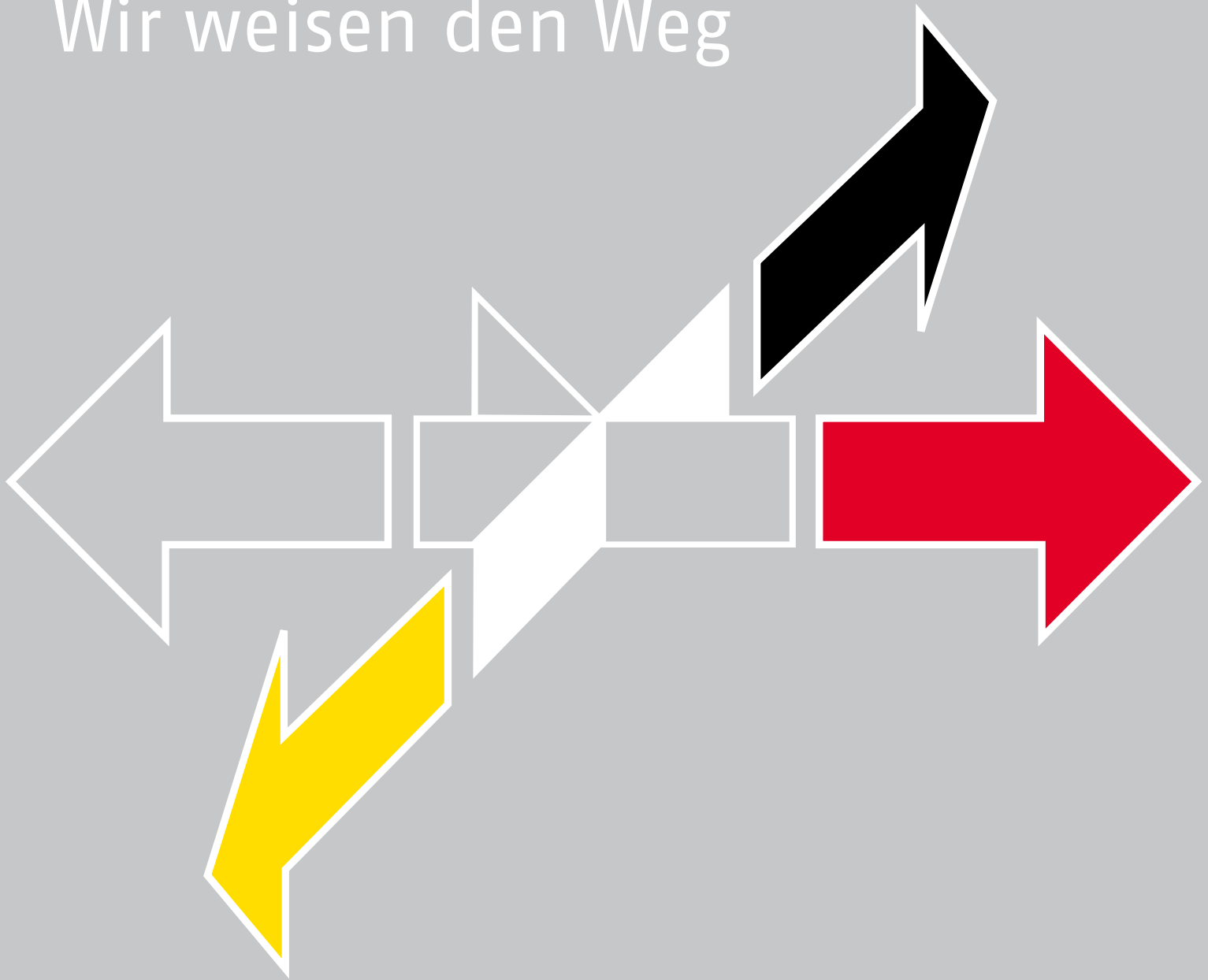
An erster Stelle steht die fachliche und persönliche Beratung: Stärken und Schwächen des Unternehmens werden analysiert, danach die relevanten Märkte und die Strategie der Erschließung festgelegt. Länderworkshops und Exportseminare vervollständigen diese Phase.

Wenn es um die Suche nach geeigneten Geschäftspartnern im Ausland geht, können Unternehmen in unterschiedlichen Schritten zum Erfolg kommen:

Auf virtueller Ebene bietet Handwerk International Baden-Württemberg im Rahmen des Enterprise Europe Network eine Plattform mit aussagefähigen Firmenprofilen. Kooperationsinteressierte Unternehmen werden dort registriert und erhalten nach einer individuellen Recherche die passenden Kontaktdaten.

Export via Messe

Wir weisen den Weg



Sie suchen nach **neuen Wegen** für den Export Ihrer Produkte? Kommen Sie zu den Heimspielen auf internationale Messen in Deutschland. Und weltweit auf Messen deutscher Veranstalter. Erfolg durch geförderte Gemeinschaftsstände.

Wenn Sie wissen wollen, wie **Export via Messe** funktioniert, dann besuchen Sie uns doch einfach im Web: www.auma.de



© Looking Glass/flickr

Auf der Suche nach Neugeschäft – Wo liegen die Top-Exportmärkte der Zukunft?

Die stark vom Exportgeschäft abhängige deutsche Wirtschaft ist ständig auf der Suche nach neuen Märkten. Dabei ist „Good Old Europe“ etwas aus der Mode gekommen. Stattdessen schauen viele mittelständische Unternehmen gebannt auf die BRIC- oder BRICS-Länder, suchen ihr Heil in den „Next Eleven“ oder neuerdings sogar den „MIST-Staaten“. Aber welche Länder verdienen angesichts der anhaltenden Euro-Schuldenkrise und gedämpfter Konjunkturaussichten verstärkte Aufmerksamkeit? Nach Einschätzung von Germany Trade & Invest lohnt es sich, vor allem bei den folgenden 12 Ländern etwas genauer hinzuschauen.

Nicht unbedingt im Fokus der Medien stehen z.B. Australien oder Finnland.

Dabei ist **Australien** für deutsche Exporteure ein zukunftssträchtiger Markt. Mit einem Pro-Kopf-Einkommen von knapp 70.000 US\$, was deutlich über den Werten Deutschlands oder der USA liegt, bleibt das Land trotz der großen Entfernung ein lohnender Handelspartner. Die deutschen Exporte nach „Down Under“ stiegen auch im 1. Halbjahr 2012 um beachtliche 13% auf 4,7 Mrd. Euro. Mit einem Exportvolumen von über 8 Mrd. Euro p.a. entwickeln sich auch die Wareneinfuhren nach **Finnland** sehr positiv. Das skandinavische Land ist ein bedeutender Absatzmarkt für deutsche Qualitätsprodukte.

Für Germany Trade & Invest sind die sog. MIST-Länder nicht nur aus Sicht einer

Anlagestrategie für Aktien interessant, sondern auch für Exporteure.

Mexiko, die zweitgrößte Volkswirtschaft Lateinamerikas, verspricht interessante Neugeschäfte, da die wachsende kaufkräftige Mittelschicht die Nachfrage nach Gütern aus dem Ausland antreibt. Die gute Konjunktur hat mittlerweile alle bedeutenden Sektoren erfasst. Auch **Indonesien** sollten deutsche Exporteure künftig wieder mehr Beachtung schenken. Der Inselarchipel stellt mit rund 240 Mio. konsumorientierten Einwohnern einen riesigen Binnenmarkt dar und legt zudem seit Jahren ein beachtliches Realwachstum von über 6% hin.

Südkorea befindet sich auf einem stabilen Wachstumspfad. Der systematische

„Aber welche Länder verdienen angesichts der anhaltenden Euro-Schuldenkrise und gedämpfter Konjunkturaussichten verstärkte Aufmerksamkeit?“

Dr. Jürgen Friedrich,
Geschäftsführer, Germany Trade & Invest



Ausbau von Zukunftstechnologien und das Inkrafttreten des Freihandelsabkommens Korea (Rep.) mit der EU im Juli 2011 lassen weiterhin auf erfolgreiche Geschäfte hoffen. Und mit einem Lieferumfang von rund 20 Mrd. Euro ist die **Türkei** inzwischen in die Riege der wichtigsten deutschen Exportmärkte vorgedrungen. Obwohl sich die wirtschaftliche Dynamik am Bosphorus etwas abgeschwächt hat, bleibt das Land ein interessanter Markt und Investitionsstandort.

Neben den MIST-Ländern bleiben sämtliche Länder der BRIC interessant, zu denen sich im Frühjahr 2012 auch aus Sicht von Germany Trade & Invest zu Recht **Südafrika** hinzugesellt hat. Die größte Wirtschaft des afrikanischen

Kontinents befindet sich weiter auf einem stabilen Wachstumskurs. Der achtwichtigste Überseemarkt für die deutsche Exportwirtschaft bietet auch künftig gute Liefer- und Beratungschancen. Hinzu kommt, dass vom Kap aus die gesamte Region mit mehr als 200 Mio. Einwohnern bedient werden kann. Eine interessante Entwicklung vollzieht sich auch in **Tunesien**. Seit Mitte 2011 hat in dem Land, in dem der „Arabische Frühling“ begann, auch wirtschaftlich ein Erholungsprozess eingesetzt. Experten halten 2012 ein Realwachstum von knapp 3% für möglich.

Für viele vielleicht eher überraschend sollten exportorientierte Unternehmen nach Ansicht von Germany Trade & In-

vest vier weitere bislang eher schwächere Handelspartner beachten. Die Geschäftschancen in **Kolumbien** sind für deutsche Mittelständler überaus vielversprechend. Solide BIP-Wachstumsraten von über 4%, ein großer Binnenmarkt sowie hohe Investitionen in Maschinen und Ausrüstungen geben positive Signale für Neugeschäfte. Der Aufwärtstrend bei den deutschen Lieferungen, die im 1. Halbjahr 2012 ein Plus von 36% erreichten, dürfte angesichts der zahlreichen Großprojekte anhalten. Durch das neue Freihandelsabkommen mit der EU stehen deutschen Lieferanten auch in **Peru** in Zukunft alle Türen offen.

Die zentralasiatische Republik **Kasachstan** verdient unter deutschen Exportmanagern ebenfalls mehr Beachtung. Zwar ist das bilaterale Handelsvolumen noch relativ klein und in der Geschäftsanbahnung manche Klippe zu umschiffen, doch rechtfertigen die riesigen Rohstoffvorkommen, der immense technologische Nachholbedarf und das stetige Wirtschaftswachstum ein zunehmendes Engagement. Auch die **Mongolei** entwickelt sich überaus rasant. So haben sich die Gesamteinfuhren des Landes 2011 binnen Jahresfrist auf 6,5 Mrd. US\$ verdoppelt. Die riesigen Rohstoffvorkommen und milliarden-schwere Investitionen versprechen auch in naher Zukunft beste Geschäfte. □

TOP-EXPORTMÄRKTE DER GERMANY TRADE & INVEST

Entwickelte Länder	Anstrebende Länder	Perspektivländer
Australien	Indonesien	Kasachstan
Finnland	Kolumbien	Mongolei
Korea (Rep.)	Mexiko	Peru
	Südafrika	
	Türkei	
	Tunesien	

Quelle: GTAI



© Kaptain Kobold/flickr

Australien - Bergbauboom: „Down under“ investiert in bessere Infrastruktur

Das Land, das immer neue Produktionsrekorde im Bergbau vermelden kann, plant Investitionen in die Infrastruktur der Rohstoffgewinnung.

Australiens Bergbausektor meldet immer neue Produktions- und Exportrekorde. Für die weitere Expansion ist der Ausbau der Infrastruktur von großer Bedeutung. Neben den direkten Bergbauinvestitionen stehen viele geplante Vorhaben zur Verbesserung der Infrastruktur im unmittelbaren Zusammenhang mit der Rohstoffgewinnung.

Da die Kohle- oder Erzvorkommen in der Regel nicht direkt am Meer gefördert werden, muss ein möglichst effizienter Transport zu den Häfen und Ab-

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG (reale Veränderung in %)

	2011	2012 1)	2013 1)
Bruttoinlandsprodukt	2,3	3,0	3,5
Import 2)	24,1	12,5	7,5
Bruttoanlageinvestitionen	7,2	8,3	9,1
Privater Verbrauch	3,3	3,0	3,0

1) Prognosen, 2) von Waren

Quellen: Australian Bureau of Statistics, Reserve Bank, Analysten

EXPORTCHANCEN FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN

Maschinen für die Bergbauindustrie | pharmazeutische Produkte | Erneuerbare Energien | Umwelttechnik | Medizintechnik

GROSSPROJEKTE

Zahlreiche Bergbauvorhaben | Gasverflüssigungsanlagen Gorgon (Western Australia), Darwin (Northern Territories) und in Queensland | Straßenbau in New South Wales, Victoria und Queensland | Breitbandnetze | Meerwasserentsalzungsanlagen

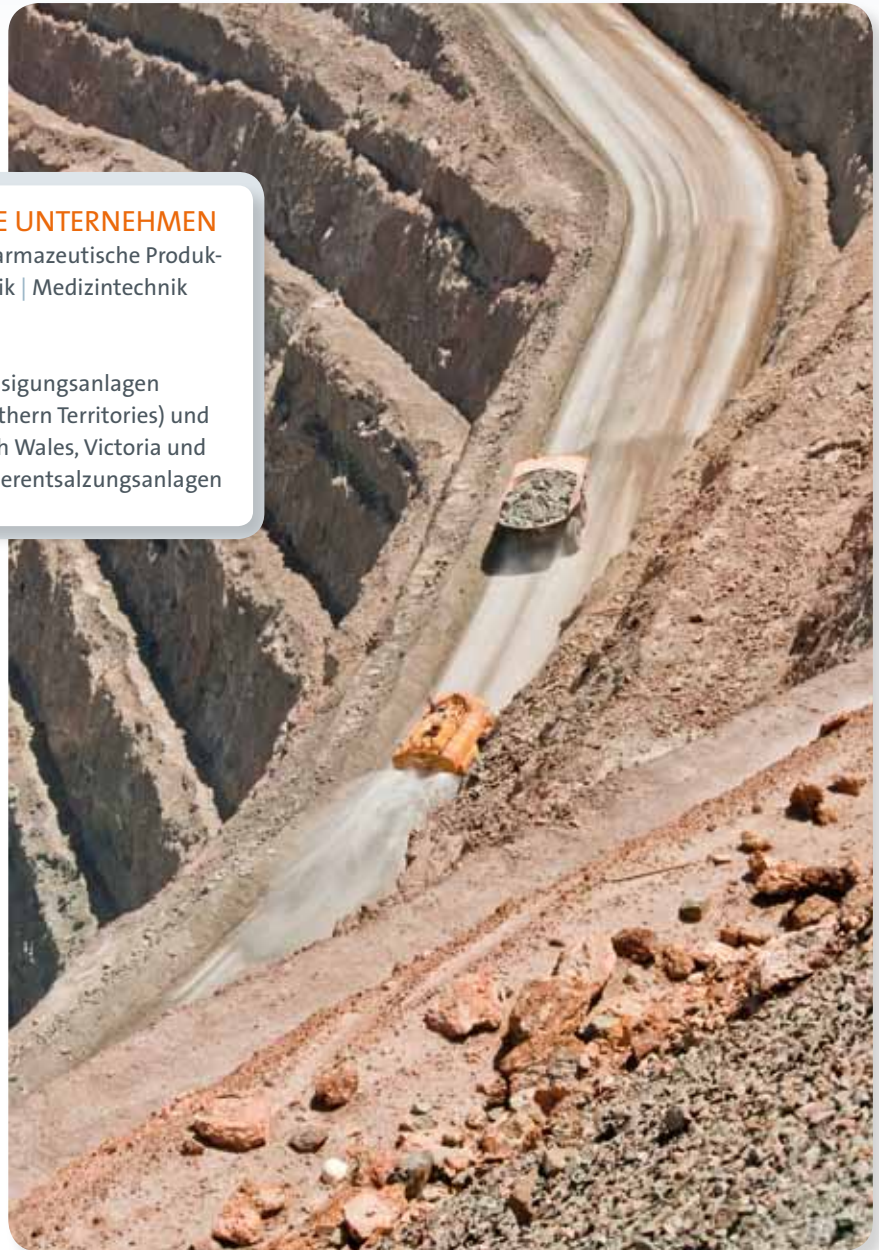
nehmermärkten gewährleistet sein. In diesem Bereich gibt es einen enormen Nachholbedarf.

Importe werden preisgünstiger

Gleichzeitig verringern sich der industrielle Anteil am BIP sowie die Zahl der Beschäftigten in dem Sektor kontinuierlich. Regierung und Zentralbank haben die Problematik erkannt und versuchen gegenzusteuern. Jedoch stützt der starke australische Dollar die Wettbewerbsfähigkeit der ausländischen Hersteller in vielen Branchen zusätzlich.

Durch den Kursanstieg verteuern sich nicht nur die australischen Exporte. Ebenfalls haben es lokale Produkte, die für den Binnenmarkt bestimmt sind, zunehmend schwerer, sich gegen preisgünstigere Importe durchzusetzen. Diese Entwicklung kommt auch deutschen Lieferanten zugute.

Die Nachteile eines relativ kleinen Binnenmarkts werden durch die hohe Kaufkraft der Bevölkerung und den immensen Bedarf an Maschinen mehr als



© GOC53/flickr

ausgeglichen. Der Kontinent liegt im asiatisch-pazifischen Raum an fünfter Stelle der Zielländer deutscher Exporteure. Den größten Zuwachs verzeichneten 2011 mit knapp 40 Prozent die Bezüge deutscher Arbeitsmaschinen, darunter insbesondere Bergbaumaschinen. Gefahr droht dem rasanten Marktwachstum von einem Nachlassen der Konjunktur in der VR China. Als Folge von Leitzinssenkungen und für 2012/13 vor-

gesehenen steuerlichen Entlastungen für mittlere und kleinere Einkommen könnten aufgeschobene Anschaffungen teurer Konsumartikel und langlebiger Haushaltsgüter bald nachgeholt werden. Profitieren dürften davon in erster Linie ausländische Importartikel. □

Ansprechpartner:
Michael Sauermost,
michael.sauermost@gtai.de

Kolumbien - Newcomer in Lateinamerika

Reiche Vorräte an Kohle und anderen Rohstoffen sind ein strategischer Vorteil für Kolumbien.



© Ben Bowes/flickr

Kolumbiens kräftiges Wirtschaftswachstum 2011 hat sich 2012 nur leicht abgeschwächt. Das angesehene Wirtschaftsforschungsinstitut Fedesarrollo erwartet eine Zunahme von 4,4%. Die Dynamik geht vor allem auf den boomenden Rohstoffsektor zurück. Als strategischer Vorteil des Standorts Kolumbien gilt auch die geografische Lage mit Zugang zu Pazifik und Atlantik sowie ein noch weitgehend unerforschter Rohstoffreichtum bei einem günstigen Rechtsrahmen für Investoren: Im August 2012 waren zehn Freihandelsabkommen mit insgesamt 47 Ländern in Kraft.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG (reale Veränderung in %)

	2011	2012 *)	2013 *)
Bruttoinlandsprodukt	5,9	4,4	4,3
Import	21,5	7,0	6,0
Bruttoanlageinvestitionen	16,7	8,0	7,0
Privater Verbrauch	5,8	4,9	4,5

*) Prognose

Quellen: DANE, Banco de la República, Fedesarrollo

Der Investitionsboom im kolumbianischen Bergbau hält unvermindert an. Milliardenbeträge fließen in den kommenden Jahren in die Kohle- und Goldförderung. Angetrieben von hohen Weltmarktpreisen und der kräftigen Rohstoffnachfrage aus Asien halten die Unternehmen an ihren Investitionsplänen fest. Zahlreiche Projekte stehen jetzt zur Erschließung an. Mit der mit Abstand umfangreichsten Kohleproduktion (88%) in Südamerika und den größten Reserven (54%) ist Kolumbien regional ein bedeutender Standort.

Ambitionen bei der Infrastruktur

Als wichtiges Hemmnis für ein Engagement in Kolumbien gilt die schlecht ausgebauten Infrastruktur. Daher hat sich die Regierung im Infrastrukturausbau ambitionierte Ziele gesetzt. So sollen die Streckenkilometer an zweispurigen Autobahnen bis 2018 vervierfacht, die operativen Eisenbahnkilometer verdreifacht und die Umschlagskapazitäten in den Häfen verdoppelt werden.

Auch die Erdöl- und Kohleförderung leidet unter Engpässen in der Transportinfrastruktur. Der Bau von Häfen und Pipelines sowie intermodale Lösungen versprechen gute Geschäftschancen. Auch die Raffinerien in Cartagena und Barrancabermeja sollen bis 2013 beziehungsweise 2016 erweitert werden.

Neues Konzessionsgesetz

Hier dürften sich um die Raffineriekomplexe herum Chemiecluster bilden. Immer öfter gewinnen ausländische Unternehmen in Konsortien mit inländischen Unternehmen Ausschreibungen für Infrastrukturvorhaben in Kolumbien. Impulse gehen auch von einem neuen Konzessionsgesetz aus, das als Grundlage für zahlreiche Großvorhaben im Infrastrukturausbau gilt. □

Ansprechpartnerin:

Jutta Kusche, jutta.kusche@gtai.de



© bogota_Jhonattan/sxc

EXPORTCHANCEN FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN

Infrastrukturprojekte | Baugewerbe | Bergbau | Kfz-Industrie | Energiewirtschaft

GROSSPROJEKTE

Schiffbarmachung Magdalena-Fluss | 16 Autobahnprojekte | Autobahnkonzession "Autopistas de la Montana" | Eisenbahnnetz "Tren del Carare" | Nahverkehr in Bogotá (Metro, Straßenbahn und Seilbahnen) | Ausbau Kohle- und Goldförderung



© dalbera/flickr

Finnland - Stabiler Partner sucht neue Märkte

Solide Haushaltspolitik und die anstehende Modernisierung der Industrie machen Finnland zu einem attraktiven europäischen Markt.

EXPORTCHANCEN FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN

Energietechnik | Maschinen und Anlagen | Verkehrs- und Signaltechnik | Chemieprodukte | Kfz und -Teile | Umwelttechnik | Medizintechnik

GROSSPROJEKTE

Investitionen ins Schienennetz | Atomkraft | Diverse Bergbauprojekte | Bau neuer Stadtteile in Helsinki | Tourismusvorhaben | Investitionen in Kraft-Wärme-Kopplung | Windparks | Biomasse

Finnlands Wirtschaftswachstum soll sich 2012 und 2013 zwar verlangsamen, doch das nordische Land soll sich dynamischer entwickeln als viele andere Märkte im Euroraum. Zudem ist Finnland dank seiner soliden Haushaltspolitik einer der wenigen Staaten, die weiterhin alle Maastricht-Kriterien zur Verschuldung erfüllen.

Allerdings ist der Handyhersteller Nokia in der Krise und der Exporteinbruch bei elektronischen Erzeugnissen ist ein Hauptgrund dafür, dass Finnland der-

zeit mehr ein- als ausführt - dies war zuletzt Anfang der Neunziger Jahre der Fall. Daher steht die finnische Wirtschaft vor der Herausforderung, neue Produkte zu entwickeln und damit Absatzmärkte in aller Welt zu erschließen. Dies bietet deutschen Unternehmen ebenso Geschäftschancen wie die Großprojekte im Energiesektor, dem Verkehrswesen oder in der Stadtentwicklung.

Viele finnische Industriebetriebe werden in den kommenden Jahren in neue Maschinen und Anlagen investieren.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG
(reale Veränderung in %)

	2011	2012 *)	2013 *)
Bruttoinlandsprodukt	2,7	1,0	1,0
Import	5,7	-0,2	2,2
Bruttoanlageinvestitionen	6,8	-0,5	-0,2
Privater Verbrauch	2,5	1,7	1,1

*) Prognosen

Quellen: Eurostat, Finnisches Finanzministerium

Wichtige Branchen sind dabei die Papier-, Chemie- und Metallindustrie, aber auch Werften oder die Elektro- und Elektroniksparte. Zudem steht der Bergbau vor einem großen Aufschwung und hegt Investitionspläne in Höhe von bis zu 3 Mrd. Euro.

In Helsinki entstehen aus alten Hafen- und Industriebrachen große Stadtviertel zum Wohnen und Arbeiten. Außerdem werden im ganzen Land umfangreiche Infrastrukturvorhaben geplant. Schwerpunkte dabei sind Metro- und S-Bahnlinien, Logistikzentren und überregionale Schienenwege, aber auch die Autobahn Richtung Sankt Petersburg und andere Straßen.

Finnland setzt zudem weiter auf den Ausbau der Atomenergie. Ein neuer Reaktor ist im Bau, zwei weitere sind geplant. Dabei konnten bisher auch viele deutsche Firmen, deren Kerngeschäft nicht die Atomtechnik ist, Aufträge einholen. Außerdem investiert Finnland in Kraft-Wärme-Kopplung und erneuerbare Energiequellen, vor allem in Windparks und Biomasse. □

Ansprechpartnerin:
Edda Gaude, edda.gaude@gtai.de



© dalbera/flickr



© yellow book/flickr



Shymkent/Kazakhstan: Iceskating-Park in the city-center's shopping-center

© q sugarmelon/flickr

Kasachstan - Investitionen in Infrastruktur und Industrialisierung

Das Land plant für die nächsten Jahre mit einem Wachstum von rund sechs Prozent. Der Aufbau einer industriellen und sozialen Infrastruktur bleibt ein Ziel.

Trotz der Abkühlung der Weltwirtschaft bleiben die mittelfristigen Wachstumsaussichten für Kasachstan positiv. Zwar rechnet die Regierung in den Jahren 2012 bis 2014 mit stagnierenden Exporterlösen, dennoch wird erwartet, dass das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in diesem Zeitraum um durchschnittlich rund 6% pro Jahr zulegt.

Im 1. Halbjahr 2012 ist das BIP um 5,6% gestiegen. Den größten Anteil hieran hatte der Konsum. So legten die Umsätze im Einzelhandel von Januar bis Juli 2012 real um 12,6% zu. Dagegen blieben die Investitionen hinter den Erwartungen zurück. In den ersten sieben Monaten 2012 lagen sie nur um 2,7% höher als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Für 2013 bis 2017 rechnet die Regierung mit einem Wachstum der Anlageinvestitionen um 7,4% pro Jahr. Hinter dieser Prognose stehen die mit Hilfe staatlicher Finanzspritzen geplanten Projekte im Rahmen des Industrialisierungsprogramms, der Programme für die soziale Infrastruktur (Kommunal- und Wasserwirtschaft, Wohnungsbau und Gesundheitswesen) sowie regionale Entwicklung. Hinzu kommt der Abruf größerer internationaler Kredite, vor allem für den Straßenbau, die Stromwirtschaft sowie im Erzbergbau und Hüttenwesen. Mit einer Ausweitung der Investitionstätigkeit wird auch in den Bereichen gerechnet, die Unternehmen aus Eigenmitteln finanzieren.

EXPORTCHANCEN FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN

Maschinen und Anlagen für den Bergbau | im Hüttenwesen | in der Petrochemie und in der Chemieindustrie | in der Metallverarbeitung | in der Baustoffindustrie sowie im Agrarindustrie-Komplex.

GROSSPROJEKTE

Erweiterung des Gaschemiekomplexes Karabatan/Region Atyrau in zwei Phasen bis 2016 | Modernisierung der Ölraffinerien Atyrau | Pawlodar | Schymkent | Straßenbau: Erneuerung der Trassen von Aktöbe/Kysylorda nach Schymkent | Almaty nach Chorgos bis 2015 | Kohlekraftwerk Balchasch | 1. Ausbaustufe (2x660 MW) bis 2017

Hauptgeschäftsfeld in Kasachstan bleibt auf lange Sicht die Förderung und Erstverarbeitung von Rohstoffen (Öl, Gas und Erze). Maschinen und Ausrüstungen sind die größte Importposition des Landes. Die Bauwirtschaft, die infolge der Immobilien- und Finanzkrise 2008/09 nahezu zum Erliegen gekommen ist, findet mit Hilfe öffentlich finanzierter oder

geförderter Projekte schrittweise zur Normalität zurück. Die Regierung rechnet für die Jahre bis 2017 mit einem realen jährlichen Wachstum des Sektors von durchschnittlich gut 3%. □

Ansprechpartner:
Roland Lorenz,
roland.lorenz@gtai.de

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG (reale Veränderung in %)

	2011	2012 1)	2013 1)
Bruttoinlandsprodukt	7,5	5,8	6,0
Import 2)	23,3	27,3	16,3
Bruttoanlageinvestitionen	2,9	3,0	7,4
Privater Verbrauch	11,0	7,5	7,0

1) Prognosen, 2) cij, nominale Veränderung

Quellen: Agentur für Statistik, Regierungsangaben, ATF-Bank



© susan catherine/flickr



© Steve Weibel/flickr

Indonesien - Vor dem Aufstieg zu den „Next Eleven Economies“

Die Erwartungen an Indonesien sind gewaltig: Die Ratingagenturen sehen das Land auf dem besten Weg zu einem Schwellenland mit hoher Marktdynamik

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG (reale Veränderung in %)

	2011	2012 1)	2013 1)
Bruttoinlandsprodukt	6,5	6,2	6,4
Import 2)	30,7	8,4	8,3
Bruttoanlageinvestitionen	8,8	9,8	10,0
Privater Verbrauch	4,7	4,6	4,8

1) Prognosen, 2) von Waren

Quellen: Finanzministerium, Statistikamt BPS, Weltbank

Indonesiens Wirtschaft setzt 2012 ihr seit Jahren konstantes Realwachstum oberhalb der Sechs-Prozent-Marke fort. Die Ratingagenturen stuften das Land auf „Investment Grade“ herauf und nach der endgültigen Überwindung der Asienkrise 1997/98 rückte es in die Gruppe der „Next Eleven“ vor – ausgewählte Schwellenländer mit besonders hoher Marktdynamik.

Als Absatzmarkt und zunehmend auch als Standort für den Aufbau von Produktions-

EXPORTCHANCEN FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN

Maschinen und Anlagen | Chemieprodukte | Nahrungsmittel | Kfz und -Teile | Umwelttechnische Ausrüstungen

GROSSPROJEKTE

Sunda-Strait-Bridge zwischen Java und Sumatra | Metall- und Kohlebergbau | Aluminiumschmelze in Ost-Kalimantan und Kohlekraftwerk in Zentral-Java | Kohlebahnstrecken in Süd-Sumatra und Zentral-Kalimantan | Erdölraffinerie und Petrochemiewerk | Hafenterminal | Nahverkehrsnetz und Flughafen in Jakarta



© patrikmloff/flickr

stätten zeigt der Archipel viele Stärken. Dazu zählen das gewaltige Marktvolumen, eine junge konsumfreudige Bevölkerung sowie die Nähe zu anderen expandierenden ASEAN-Märkten, eine kostengünstige Lohnfertigung, umfangreiche Rohstoffressourcen, ein hoher Nachholbedarf bei der öffentlichen Infrastruktur und ein dringlicher Modernisierungsbedarf in der verarbeitenden Industrie.

Gute Geschäftschancen bietet etwa der jährlich um 10% expandierende Chemiemarkt. Mehr als die Hälfte des Industriebedarfs wird über Importe gedeckt. Auch der Bausektor wächst um dynamische 7% per annum durch das Vordringen moderner Wohn- und Bürokomplexe, die Erneuerung des industriellen Gebäudebestandes und den Ausbau der Infrastruktur.

Milliarden für Infrastruktur-Projekte

In den Bereichen Transport, Energie und Umweltschutz liegen öffentlich-private Projektvorschläge im Milliardenumfang „auf den Reißbrettern“. Im Energiemix soll die Erschließung von Erdwärme bald eine größere Rolle spielen. Der Kommunikationssektor erzielt mit dem Ausbau der Breitbandnetze hohe Wachstumsraten. Im Umweltbereich müssen mit importierter Technik Systeme für die Trinkwasserversorgung und für die Abfall-/Abwasserentsorgung sowie Kontrollen für die Luftqualität aufgebaut werden.

Indonesiens immenses Potenzial an Mineral- und Metallressourcen soll über ausländisches Engagement schneller erschlossen werden. Großes Interesse zeigen internationale Unternehmen auch an der Entwicklung im Einzelhandel sowie an Vorhaben zur Effizienzsteigerung in der Nahrungsmittelindustrie. Anstrengungen zur Modernisierung des Maschinenparks mit ausländischer Technik unternimmt ferner die traditionsreiche Textil- und Bekleidungsbranche. □

*Ansprechpartner: Helmut Kahlert,
helmut.kahlert@gtai.de*



© feanor0/flickr.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG IN MEXIKO
(reale Veränderung in %)

	2011	2012 1)	2013 1)
Bruttoinlandsprodukt	3,9	4,0	3,6
Import 2)	16,4	9,0	15,0
Bruttoanlageinvestitionen	8,9	10,0	7,0
Privater Verbrauch	4,5	3,6	3,0

1) Prognose, 2) cij

Quellen: Statistikamt INEGI; Prognosen von Germany Trade & Invest

Mexiko - Neue Chancen durch die geplante Modernisierung der Wirtschaft

Mexiko setzt auf den Ausbau von wissensintensiven Industrien. Die Rolle als „verlängerte Werkbank“ der USA soll schon bald der Vergangenheit angehören.

Nach einem realen Zuwachs des Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2011 von 3,9% prognostizieren Marktexperten für 2012 ein Plus von 4,0%. Präsident Felipe Calderón wird seinem Nachfolger Enrique Peña Nieto im Dezember 2012 eine makroökonomisch stabile Volkswirtschaft übergeben. Mit einem Haushaltsdefizit von rund 3,0% des BIP, einer niedrigen Inflationsrate (2012: etwa 3,0%) und einem robusten Finanzsektor ist Mexiko für externe Schocks gut gewappnet.

Der neue Präsident plant Strukturreformen für den Arbeitsmarkt sowie im Energiesektor. In der Diskussion ist die künftige Ausrichtung auf mehr erneuerbare Energien oder ein Ausbau der Kernenergie. Zudem ist eine verstärkte Öffnung für private Unternehmen im Erdöl- und Petrochemiesektor im Gespräch. Im Jahr 2013 dürfte die Regierung ein neues Infrastrukturprogramm auflegen. Die Auslastungsgrade im verarbeitenden Gewerbe sind im 1. Halbjahr 2012 gestiegen, Neuinvestitionen werden zunehmend notwendig. Davon profitieren vor allem Anbieter aus dem Ausland, da der inländische Maschinenbau nicht stark entwickelt ist.

Automobilindustrie gibt Tempo vor

Die Kfz-Branche gehört zu den Vorzeigebereichen Mexikos und hat 2011 ihren Produktions- und Exportrekord des Vorjahres übertreffen können. Der Branchenverband rechnet zwischen 2012 und 2014 mit Investitionen von bis zu 10



© stevecadman/flickr

Mrd. US\$. Zahlreiche Hersteller (Mazda, Honda etc.) zieht es in jüngster Zeit nach Mexiko. Auch Audi plant ein Werk im zentralmexikanischen San José Chiapa.

Im Bergbau ist eine ähnlich hohe Dynamik zu verzeichnen. Bei etwa 50 marktreifen Projekten steht nach der Exploration die kommerzielle Erschließung an. Maschinen und Ausrüstungen sind gefragt, darüber hinaus spielen Umweltlösungen eine wachsende Rolle.

Mexiko setzt verstärkt auf wissensintensive Branchen, um den Ruf als „verlängerte Werkbank der USA“ endgültig ad acta legen zu können. So hat sich das Land in den vergangenen Jahren als einer der weltweit wichtigsten Standorte der Luft- und Raumfahrtindustrie etabliert. Die Nachfrage nach Hochtechnologiegütern dürfte mittelfristig stark steigen. □

EXPORTCHANCEN FÜR DEUTSCHE UNTER- NEHMEN

Energiesektor (Erneuerbare Energien; Maßnahmen zur Erhöhung der Energieeffizienz; Öl und Gas) | Bergbau | Kfz-Industrie | Medizintechnik | Elektrotechnik | Umwelttechnik

GROSSPROJEKTE

Konzession Flughafen an der Riviera Maya (3 Mio. Passagiere) | Hafenprojekt Punta Colonet | Ringautobahn Arco Sur, Mexiko-Stadt | Großraffinerie in Tula | Staudamm El Purgatorio (inklusive Wasseraufbereitungsanlagen)

*Ansprechpartner: Christian Janetzke,
christian.janetzke@gtai.de*

Peru - Boomland in den Anden

Der Reichtum an natürlichen Ressourcen sorgt im drittgrößten Land Lateinamerikas für starkes Wachstum.

Perus Wirtschaft wird 2012 stärker wachsen als angenommen. Darauf deutet ein Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von 6,2% im 1. Quartal hin. Begünstigt wird der Wirtschaftsaufschwung durch die steigende Binnennachfrage. Darüber hinaus sind Rohstoffe und Nahrungsmittel aus Peru im Ausland sehr gefragt. Auch andere Makroindikatoren wie Arbeitslosenquote, Handelsbilanz und Inflationsrate entwickelten sich erfreulich.

EXPORTCHANCEN FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN

Infrastrukturprojekte | Baugewerbe | Bergbau | Kfz-Industrie | Energiewirtschaft

GROSSPROJEKTE

S-Bahn-System Lima (trén eléctrico) | Kupferprojekt Las Bambas | Naturgas-pipeline | Mehrzwecktunnel durch die Anden | Eisenprojekt Pampa del Pongo | Sanierung und Modernisierung von Lima | Polyethylenwerk | Schwerölprojekt | Expansion der Erdölaktivitäten



Shymkent/Kazachstan: Iceskating-Park in the city-center's shopping-center

© mckaysavage/flickr



© magicmonkey/flickr

Zu den Wachstumsmotoren zählt 2012 das Baugewerbe mit einem Anstieg der Bruttowertschöpfung von rund 15%. Deutliche Nachfrageimpulse gehen vor allem vom Privatsektor aus; die Errichtung von Einkaufszentren und der Wohnungsbau spielen hierbei eine tragende Rolle. Zudem forciert die öffentliche Hand den Infrastrukturausbau mit zusätzlichen Investitionen. Auch die Elektrizitätswirtschaft und der Bergbau verzeichnen zunehmende Aktivitäten.

Bergbau bleibt das Rückgrat Perus

Die reichhaltigen natürlichen Ressourcen dieses flächenmäßig drittgrößten Staates Südamerikas und die langfristig große Nachfrage nach Rohstoffen aus dem Bergbau sowie Produkten der Landwirtschaft, der Fischerei und der Holzindustrie begünstigen diesen Trend. Peru verfügt nach Brasilien und Chile über die bedeutendsten Rohstoffvorkommen in Lateinamerika und zählt weltweit zu den sechs wichtigsten Produzenten von Kupfer, Gold, Silber, Blei, Zinn, Zink, Quecksilber und Molybdän.

Der Bergbau ist Perus Rückgrat in der Außenwirtschaft. Der Andenstaat kann mit angekündigten Investitionen von 16,2 Mrd. US\$ für 2012/13 auf ein umfangreiches Projektportfolio verweisen. Die Zentralbank prognostiziert für den gesamten Metallbereich ein erneutes Wachstum. Geplant ist darüber hinaus die Erweiterung von Kapazitäten in bereits bestehenden Bergwerken sowie der Produktionsbeginn von neuen Projekten.

Megaprojekte in Bergbau und Stromversorgung sowie ein boomender Immobilienmarkt begünstigen den Absatz von Maschinen. Aufgrund einer geringen Inlandsproduktion wird dieser Bedarf im Wesentlichen im Ausland gedeckt. Dabei können sich traditionelle Lieferländer wie Deutschland mit ihren qualitativ höherwertigen Ausrüstungen häufig durchsetzen. □

*Ansprechpartnerin: Jutta Kusche,
jutta.kusche@gtai.de*

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG (reale Veränderung in %)

	2011	2012 *)	2013 *)
Bruttoinlandsprodukt	6,9	6,0	6,0
Import	28,3	10,3	8,7
Bruttoanlageinvestitionen	5,7	15,3	9,4
Privater Verbrauch	6,4	5,8	5,8

*) Prognosen

Quelle: Banco Central de Reserva del Perú



Cape Town city centre, South Africa

EXPORTCHANCEN FÜR DEUTSCHE UNTER- NEHMEN

Maschinen und Anlagen (Automobilindustrie, Lebensmittelverarbeitung/-verpackung | Infrastrukturausbau) | Erneuerbare Energien | Umwelttechnik | Agrochemie | Energieeffiziente Technik und Dämmstoffe | Medizintechnik

GROSSPROJEKTE

Schienenpersonen- und -güterverkehr | Häfen (Durban Dig Out Port) | Energieinfrastruktur | New Largo Coal Mine | Titan- und Zirkoniumverarbeitung | Lesotho Highlands Water Project (Phase 2) | Kumba Kolomena Iron Ore Project | Auf- und Ausbau von Mobilfunknetzen

Südafrika - Neue Wachstumsfelder am Kap

Südafrika wächst stabil und zielt auf den Ausbau seiner Infrastruktur. Insbesondere im Energiebereich wird kräftig investiert.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG (reale Veränderung in %)

	2011	2012 *)	2013 *)
Bruttoinlandsprodukt	3,1	2,5	3,0
Import	21,2	4,3	1,0
Bruttoanlageinvestitionen	4,4	2,4	5,1
Privater Verbrauch	5,0	3,7	4,0

*) Prognosen

Quellen: Economist Intelligence Unit (EIU)

Südafrikas Wirtschaft befindet sich weiter auf einem stabilen Wachstumskurs. Der achtwichtigste Überseemarkt für die deutsche Exportwirtschaft bietet auch künftig gute Liefer- und Beratungschancen. Hinzu kommt, dass vom Kap aus die gesamte Region mit mehr als 200 Mio. Einwohnern bedient werden kann.

Neben dem IT- und Telekommunikationssektor zählt vor allem der Automobilbereich zu den Wachstumsfeldern der südafrikanischen Wirtschaft. Außerdem sorgt die konsumfreudige Mittelschicht



© zedfrx/flickr

für Nachfrage im Bereich Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen. Grundsätzlich sind über alle Industriezweige hinweg Maschinen und Ausrüstungen „Made in Germany“ aufgrund ihrer anerkannten hohen Qualität sehr gefragt.

Umwelttechnik aus Deutschland beliebt

Stark steigende Strompreise und neue Bauvorschriften verschaffen dem Thema Energieeffizienz zunehmend Aufmerksamkeit. Auch hier kann deutsche Kompetenz den Weg auf den südafrikanischen Markt ebnen. Im Bereich Erneuerbare Energien steht das Land zurzeit noch am Anfang der Entwicklung. Seit 2011 gibt es die Möglichkeit der Netzeinspeisung von Solarstrom durch Großanlagen mit einer Kapazität von 1 bis 75 MW. Für umweltfreundliche Technik und Verfahren ist ebenfalls großes Potenzial vorhanden. Deutsche Anbieter



© warrenski/flickr

sollten die Sparten Wassertechnik und Sanierung von Altlasten des Bergbaus im Auge behalten.

Ausbau der Infrastruktur

Geschäftsmöglichkeiten eröffnen sich des Weiteren durch die sehr hohen öffentlichen Infrastrukturinvestitionen. In den nächsten drei Jahren will die südafrikanische Regierung umgerechnet etwa 80 Mrd. Euro in den Ausbau der Infrastruktur pumpen (vor allem Transportwesen, Energieversorgung, Wasserver- und

-entsorgung sowie Informationstechnologie). Hierbei ist der Importbedarf hoch.

Eine Herausforderung für Exporteure dürfte künftig der Umgang mit den neuen „local content“ Vorschriften werden, die seit 2011 bei bestimmten Produkten einen festen Inlandsanteil vorschreiben. Bei der Beschaffung von Schienenfahrzeugen lag dieser Anteil beispielsweise bei 65%. □

*Ansprechpartner: Edith Mosebach,
edith.mosenbach@gtai.de*



© Travel Aficionado/flickr



© Tab59/flickr

Tunesien - Postrevolutionäre Perspektiven am Mittelmeer

Der Transformationsprozess, der mit der Jasmin-Revolution begann, ist noch nicht abgeschlossen. Der hohe Industrialisierungsgrad ist eine Chance für das Land.

In Tunesien steht die provisorische Regierung nach der historischen Jasmin-Revolution vor der Aufgabe, den demokratischen Übergang weiter zu konsolidieren und Maßnahmen zu einer erfolgreichen wirtschaftlichen Stabilisierung zu ergreifen. Die prognostizierten Wachstumsraten für 2012 und 2013 weisen auf eine wirtschaftliche Erholung hin, dennoch sind konjunkturelle Risiken in dem Transformationsprozess noch nicht auszuschließen.

Das Mittelmeerland bleibt als Produktionsstandort für den Export von Industriegütern interessant. Als Pluspunkte gelten der im regionalen Vergleich hohe Industrialisierungsgrad, eine im produzierenden Gewerbe hohe Mehrwerterschöpfung pro Kopf und die geografische Nähe zu Europa.

Geschäftsmöglichkeiten bietet Tunesien vor allem als Standort für die Produktion von Kfz-Teilen und -Zubehör. Neuinvesti-

tionen, die aufgrund der Revolution eher zurückhaltend getätigt wurden, werden 2013 voraussichtlich wieder anlaufen. Neben der Kfz-Zulieferung profitiert die Elektroindustrie von der hohen Wettbewerbsfähigkeit des Landes und bietet Exportoptionen für deutsche Unternehmen.

Chancen ergeben sich im Bausektor, da das Land als regionales Sprungbrett für die Märkte in Libyen und Algerien dienen kann. Die Medizintechnik bietet Mög-

EXPORTCHANCEN FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN

Elektrotechnik | Maschinen
und Anlagen (Kfz und -Teile,
Umwelttechnik, Lebensmittel-
verarbeitung, Agrartechnik) |
Chemische Erzeugnisse | Medi-
zintechnik.

GROSSPROJEKTE

Sportzentrum in Tunis (Tunis
Sports City) | Geschäftszentrum
in Tunis (Tunis Financial Harbour)
| Energieinfrastruktur (Raffine-
rie Skhira | Haouaria-Kraftwerk
STEG/EI | Solarkraftwerk TuNur)
| Verkehrsinfrastruktur (Nah-
verkehrszug Tunis | Autobahn

lichkeiten, weil sich Tunesien zu einem
bedeutenden Gesundheitsmarkt in der
Region entwickelt hat und den Wieder-
aufbau des Sektors in Libyen unterstüt-
zen wird.

Dynamik im IT-Sektor

Hoher Bedarf besteht an umwelttech-
nischen Lösungen. Der Marktwert für die
Bereiche Wasserversorgung und -aufbe-
reitung dürfte sich in den kommenden
Jahren auf rund 370 Mio. US\$ belaufen.
Auch neue Softwaredienstleistungen
müssen entwickelt werden. Im Laufe der
zweiten Jahreshälfte 2012 und 2013 ist
eine verstärkte Dynamik bei IT-Projekten
zu erwarten.

Geschäftschancen bietet nicht zuletzt
die Nahrungsmittelindustrie. Das nord-
afrikanische Land birgt etwa als Liefer-
land von Bioprodukten großes Potenzial.
Der Staat hat fünf international aner-
kannte Organisationen beauftragt, loka-
le Bioprodukte zu kontrollieren und zu
zertifizieren. □

*Ansprechpartnerin: Meike Eckelt,
meike.eckelt@gtai.de*



© veroyama/flickr

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

(reale Veränderung in %)

	2011 1)	2012 2)	2013 2)
Bruttoinlandsprodukt	-2,2	2,8	3,5
Import	-2,0	4,7	5,0
Bruttoanlageinvestitionen	-0,5	3,0	4,3
Privater Verbrauch	-1,7	2,0	1,8

1) Schätzung, 2) Prognosen

Quellen: Economist Intelligence Unit (EIU), September 2012

Türkei - Wirtschaftliche Drehscheibe für die ganze Region

Bei den Wachstumsraten war die Türkei in den vergangenen zwei Jahren Weltspitze. Der Privatsektor bleibt anhaltend leistungstark und dynamisch.



EXPORTCHANCEN FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN

Maschinen und Anlagen | Umwelttechnik | Medizintechnik | Chemieprodukte | Lebensmitteltechnik | Baustoffe

GROSSPROJEKTE

Dritter Flughafen Istanbul | Autobahn Istanbul-Izmir | Finanzzentrum Istanbul-Atasehir | Stadtsanierung gegen Erdbebengefahr | Energietransportleitungen unter dem Marmara-Meer | Selcuklu Kongress-Zentrum in Konya | Aufbau neuer Städte östlich und westlich von Istanbul



© Novemberdelta4/flickr.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG (reale Veränderung in %)

	2011	2012 1)	2013 1)
Bruttoinlandsprodukt	8,5	3,3	4,6
Import 2)	10,6	0,3	7,3
Bruttoanlageinvestitionen	18,3	1,6	6,6
Privater Verbrauch	7,7	1,9	4,7

1) Prognosen, 2) cij

Quellen: Türkisches Statistikamt (TÜİK), Mittelfristige Planung der türkischen Regierung, IMF, OECD, Bankberichte

Zwar hat die wirtschaftliche Entwicklung in der Türkei mit einem realen Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von nur noch 3,1% im 1. Halbjahr 2012 gegenüber 10,6% im gleichen Zeitraum des Vorjahres spürbar an Schwung verloren. Doch sind sich Analysten einig, dass das Land ein interessanter Markt und Investitionsstandort bleibt. Der leistungsstarke Privatsektor sowie die gegenüber neuen Produkten und Technologien aufgeschlossene junge Bevölkerung bilden gute Grundlagen für eine weitere Markterweiterung. Das Interesse internationaler Unternehmen ist groß.

Starkes Exportwachstum

Die dynamische Entwicklung in einem breiten Branchenspektrum bietet eine Vielzahl von Geschäftschancen. Die Ausfuhren legten trotz der ungünstigen Bedingungen in den wichtigen Absatzmärkten im 1. Halbjahr 2012 um 13% zu. Die laufende und erfolgreiche Diversifizierung der Exportmärkte führt zu neuen Projekten. Umfangreiche Investitionen in Maschinen und Ausrüstungen machen die Türkei zu einem wichtigen Abnehmer von Investitionsgütern. Im Zuge der fortschreitenden Modernisierung gewinnt das Land auch als Bezugsquelle an Be-

deutung. Rund 4.900 Unternehmen mit deutscher Kapitalbeteiligung sind am Bosphorus präsent, zumeist als Joint Ventures mit lokalen Partnern.

Ambitionierte Energiepolitik

Der Ausbau der öffentlichen Infrastruktur wird mit gewaltigen Investitionen vorangetrieben. Vor allem in den Bereichen Verkehr, Transport und Energie herrscht rege Projektaktivität. Neue Flughäfen, Autobahnen und Schienenwege befinden sich im Aufbau. Erneuerbare Energien, wie Wind- und Solarenergie, gewinnen zusehends an Beliebtheit. Damit soll die hohe Abhängigkeit von importierten Energieträgern, wie Erdöl und Erdgas, abgebaut werden. Auch der Umweltsektor hat erheblichen Nachholbedarf. Im Bereich der Abwasser- und Abfallentsorgung stehen mehrere Projekte an. Die für den Herbst 2013 angesetzten Kommunalwahlen dürften die Ausgabefreudigkeit der Gebietskörperschaften erhöhen. □

*Ansprechpartnerin: Ingeborg Kozel,
ingeborg.kozel@gtai.de*

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG (reale Veränderung in %)

	2011	2012 1)	2013 1)
Bruttoinlandsprodukt	17,3	14,8	18,1
Import 2)	106,2	25,0	k.A.
Bruttoanlageinvestitionen	62,5	27,9	24,1
Groß- und Einzelhandel	42,5	40,0	k.A.

1) Prognosen, 2) von Waren

Quellen: IWF, Statistikamt der Mongolei, EIU, Germany Trade & Invest

Mongolei - Rohstoffe lassen Wachstumsraten „explodieren“

Die Mongolei ist eines der rohstoffreichsten Länder der Welt - und hat einen immensen Bedarf an Ausrüstung und Umwelttechnik.

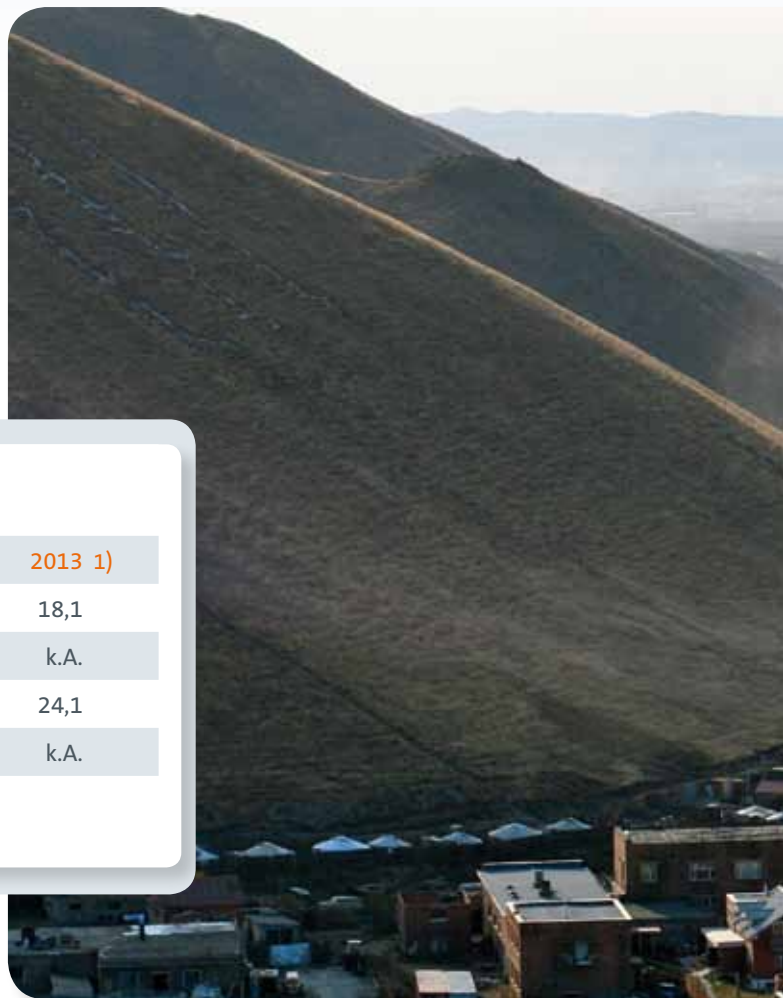
In der Mongolei, einem der rohstoffreichsten Länder der Erde, warten riesige Vorkommen von Kohle, Kupfer, Gold und anderen Mineralien sowie seltenen Erden auf ihre Erschließung. Die beginnende Ausbeutung der Lagerstätten und hohe Rohstoffpreise führten bereits 2011 zu einem realen Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von rund 17%.

Dieser Trend soll sich, falls die internationale Konjunktur nicht zu stark abkühlt, 2012 und 2013 fortsetzen.

Der immense Bedarf an Maschinen, Ausrüstungen und Treibstoffen lässt die Importe in die Höhe schnellen. Im Jahr 2011 haben sich die Einfuhren von 3,2 Mrd. auf 6,6 Mrd. US\$ mehr als verdop-

pelt. Die Ausfuhren stiegen derweil um 66%. Dabei profitierte die Mongolei von den hohen Preisen für die Hauptexportgüter Kohle und Kupfer.

Um die Bodenschätze zu fördern, stehen bis 2015 rund 20 Mrd. \$ an Investitionen auf dem Plan. Auch deutsche Unternehmen können als Lieferanten oder Dienst-





Ulan Bator, Mongolei Hauptstadt der Mongole

© frans16611/flickr.

EXPORTCHANCEN FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN

Bergbauausrüstungen | Förder-
technik | Ausrüstungen für die
Energiewirtschaft | Baumaschi-
nen | Baustoffe | Umwelttechnik
| Modernisierungs- und Sanie-
rungsbau

GROSSPROJEKTE

Kupfer- und Goldmine Ojuu
Tolgoi | Kohlelagerstätte Tavan
Tolgoi | Neuer Flughafen für die
Hauptstadt Ulan Bator | 5.572
km neue Straßen | 1.100 km
lange Ost-West-Eisenbahnver-
bindung | 100.000 neue Woh-
nungen in der Hauptstadt |
Wärme- und Kohlekraftwerke
sowie erster Windkraftpark
Salchit

leister mit Baumaschinen, Landtechnik,
Projektierungsarbeiten sowie Machbar-
keitsstudien ins Geschäft kommen.

Für das landesweit größte Vorhaben im
Bergbausektor, die Erschließung der Kup-
fer- und Goldmine Ojuu Tolgoi, sind In-
vestitionen von bis zu 5 Mrd. \$ geplant;
schon ab 2013 werden hieraus für das
zentralasiatische Land jährliche Milliar-
deneinnahmen erwartet. Die Ausbeutung
der weltweit bedeutenden Kohlelagerstät-
te Tavan Tolgoi gibt ebenfalls bedeutende
neue Impulse für das Investitionsklima.

Zum Abtransport der Rohstoffe muss
die mongolische Verkehrsinfrastruktur

erheblich ausgebaut werden. Auch im
Wohnungsbau schlummert viel Potenzial
für Geschäfte. Erweitert werden sollen
zudem Anlagen in der Wasserver- und
-entsorgung. Bedarf besteht darüber
hinaus an Heiztechnik, Dämmstoffen,
Filteranlagen oder Recycling-Lösungen.
Zu den Zukunftsbranchen gehört fer-
ner der Energiesektor. Die Mongolei hat
Landeskennern zufolge ausgezeichnete
Voraussetzungen für den Aufbau von
Solar- und Windkraftanlagen. □

Ansprechpartnerin:
Carolyn Ratzeburg,
carolin.ratzeburg@gtai.de

Südkorea - Investitionen in Zukunftstechnologien

Brennstoffzellen, Batterietechnik, Nanotechnologie, Karbonmaterialien: Südkorea setzt auf Wettbewerbsfähigkeit in neuen Technologiefeldern.



EXPORTCHANCEN FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN

Maschinen und Anlagen | Umwelttechnik | Medizintechnik | Kfz und -Teile

GROSSPROJEKTE

Bau von 14 Kernreaktoren | New Songdo City, Yongsan International Business District | Neue Stadt Saemangeum am Meer | Verwaltungsstadt Sejong City | Offshore-Windparks in South Jeolla und Buan Yeonggwang | Hafenausbau Busan | Hochgeschwindigkeits-U-Bahn-Linien (GTX), KTX-Linie Osong-Gwangju-Mokpo



New Songdo City

© we like it/flickr.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG (reale Veränderung in %)

	2011	2012 1)	2013 1)
Bruttoinlandsprodukt	3,6	3,5	4,2
Import 2)	23,3	8,6	10,2
Bruttoanlageinvestitionen	3,7	6,2	6,4
Privater Verbrauch	2,3	2,8	4,1

1) Prognosen; 2) von Waren
Quelle: Bank of Korea

Unter den Branchen entwickelt sich vor allem die Kfz-Industrie sehr gut. Als vielversprechend gelten auch die Absatzaussichten für deutsche Anbieter aus der Branche. Dies gilt sowohl für Fahrzeugexporteure als auch für Zulieferer. In der Elektronikbranche investieren die Halbleiterhersteller Samsung Electronics und SK Hynix 2012 trotz schwierigen Marktumfelds kräftig. Auch in der chemischen Industrie gibt es viele neue Projekte mit Einstiegschancen.

Chance in neuen Technologiefeldern

Gute Absatzaussichten ergeben sich für deutsche Firmen ferner aus der Hinwendung Südkoreas zu neuen Technologiefeldern, wie Akkus für Hybrid- und Elektroautos und die Energiespeicherung, neuartige Displays, Brennstoffzellen, Kohlenstoffmaterialien, hochfunktionale Textilien sowie die Bio- und Nanotechnologie. Der Markt für Medizintechnik und Arzneimittel wird von der raschen Alterung der Bevölkerung profitieren. □

Ansprechpartnerin:
Carolin Ratzeburg
carolin.ratzeburg@gtai.de

Die Wirtschaft der Republik Korea wird 2012 wahrscheinlich auf dem stabilen Wachstumspfad des Vorjahres bleiben. „Hauptmotor“ ist das verarbeitende Gewerbe und insbesondere die IT-Branche einschließlich Elektronik, Elektrotechnik sowie Informations- und Kommunikationstechnik. Südkorea hat unter den entwickelten Volkswirtschaften eine vergleichsweise sehr hohe Investitionsquote. Dies gilt sowohl für Ausrüstungsinvestitionen (9,9% des Bruttoinlandsprodukts 2011, Deutschland: 7,2%) als auch - in noch stärkerem Maße - für Bauinvestitionen (15,9% versus 9,9%). Die

Ausrüstungsinvestitionen sind in den vergangenen Jahren getrieben vom exportorientierten verarbeitenden Gewerbe deutlich gestiegen und werden auch 2012 auf hohem Niveau bleiben.

Ziel bleibt der Exporterfolg

In der Hoffnung auf neue Exporterfolge erhöhen viele koreanische Firmen die bereits sehr hohen Investitionen weiter. Schwung in den Handel mit Deutschland bringt neben der positiven Wirtschaftsentwicklung auch das seit Juli 2011 angewandte Freihandelsabkommen mit der EU.



© Novemberdelta/flickr

Boom am Bosphorus

Die Türkei präsentiert sich als Standort für den industriellen Mittelstand.

Die Türkei präsentiert sich auf der Konferenzmesse GlobalConnect in Stuttgart vom 14. bis 15. November als attraktiver Standort für Industrieunternehmen. Jetzt nutzt das Land erstmals Deutschlands größte Außenwirtschaftsveranstaltung für die Ansprache von Investoren. Die direkt dem türkischen Ministerpräsidenten Erdogan unterstehende Agentur für Wirtschaft- und Investitionsförderung des Landes (ISPAT)

informiert mit zwei Veranstaltungen vor allem Automobilzulieferer, Maschinenbauer und Unternehmen aus dem Bereich der erneuerbaren Energien über das wirtschaftliche Potenzial der Türkei und Möglichkeiten der Ansiedlung.

„Gerade für mittelständische Unternehmen ist die Türkei ein sehr spannender und auch lohnender Markt“, analysiert Rezzo Schlauch, Parl. Staatssekretär a.D. und früherer Mittelstandsbeauftragter der Bundesregierung. Gemeinsam mit dem ehemaligen Hamburger Oberbürgermeister Ole van Beust unterstützt er die ISPAT bei der Information von potentiellen Investoren. Die ISPAT möchte auf der GlobalConnect dafür sorgen, dass zu den bereits in der Türkei aktiven 4700 Unternehmen aus Deutschland weitere und vor allem industrielle Mittelständler hinzukommen. Ilker Ayci, Präsident der ISPAT: „Eine sehr junge Bevölkerung, gut ausgebildete Ingenieure und eine unbürokratische und liberale Ansiedlungspolitik machen das Land zu einem der attraktivsten Standorte der Welt.“

Damit trotz der Türkei, die seit Jahren schneller wächst als alle anderen Volkswirtschaften Europas, auch der Eurokrise. Auf das Rekordwachstum von 9,2 Prozent im Jahr 2010 folgte auch 2011 ein Plus von 8,5 Prozent. Zudem etabliert sich die Türkei als Drehscheibe für den Handel mit dem Nahen Osten und Afrika. Damit konnte das Land jüngsten Zahlen zufolge Rückgänge bei den Ausfuhren nach Europa kompensieren. Von Januar bis September steigerte die Türkei ihren Export insgesamt noch um zehn Prozent.

Auf der GlobalConnect informiert die ISPAT an beiden Messetagen über die Geschäftschancen in der Türkei. Am 14. November berichten Unternehmen aus der Praxis über die Türkei als Investitionsstandort. Zuletzt hatten Firmen wie Elring-Klinger, der TÜV Süd auch die EnBW ihre Geschäftstätigkeit mit Hilfe der ISPAT in der Türkei stark ausgeweitet. Am 15. November beraten Experten zu konkreten Fragestellungen der Ansiedlung von Unternehmen in der Türkei. □



Etwa 30.000 ausländische Firmen sind zufriedene Investoren in der Türkei. Davon fast 5.000 Unternehmen mit deutschem Kapital.



GE Healthcare



Indesit Company



Microsoft



TOYOTA



TÜRKEI: AUCH FÜR SIE EIN ERFOLGREICHER INVESTITIONSSTANDORT IN STRATEGISCHER LAGE

Die Vorteile liegen auf der Hand:

- Eine der weltgrößten Volkswirtschaften (Rang 16) und Zielland internationaler Investoren (Rang 13)
- Eine der schnellst wachsenden Wirtschaften mit robusten Wachstumsraten von 9,2% in 2010 und 8,5% in 2011
- Bevölkerung von 75 Mio., davon die Hälfte unter 30 Jahren
- Etwa 600.000 Hochschulabsolventen jährlich
- Junge, gut ausgebildete Fachkräfte
- Hohe Produktivität, hohes Arbeitsethos, hohe Kaufkraft
- Hohe Wettbewerbsfähigkeit durch attraktive Investitionsförderungen sowie exklusive F&E Unterstützung
- Brücke zu Europa, Kaukasien, Mittelasien, dem mittleren Osten und Nordafrika

**REPUBLIC OF TURKEY PRIME MINISTRY
INVESTMENT SUPPORT AND
PROMOTION AGENCY**



**YOUR ONE-STOP-SHOP
IN TURKEY**

invest.gov.tr



© Grzesiek/sxc.



© Aneta Blaszczyk/sxc

Polen trotz der Krise

Polen erweist sich als Stabilitätsfaktor für Europas Wirtschaft. Für internationale Investoren ist das Land sehr attraktiv.



© Botschaft der Republik Polen

In den letzten zwei Jahrzehnten hat sich Polen zu einem hochmodernen Land mit einer liberalen und unternehmerfreundlichen Wirtschaftspolitik entwickelt. Deutschland ist für Polen der mit Abstand größte Wirtschaftspartner. Auch Polen wurde inzwischen für Deutschland der wichtigste Markt in Mittel- und Osteuropa. Ex- und Importe stiegen seit 1990 ständig. Neben der Automobilindustrie und den Dienstleistungen liegt der Schwerpunkt großer deutscher Investitionen vor allem im Maschinenbau, der Chemie, der Pharmaindustrie, dem Großhandel, sowie in der Energiewirtschaft. Die Polnische Agentur für Infor-

mation und Auslandsinvestitionen AG (PAIiZ) betreut derzeit 137 Investitionsprojekte mit dem Gesamtwert von 4,37 Milliarden Euro, die ca. 32.390 Arbeitsplätze schaffen. Das ist nur ein Teil von allen ausländischen Direktinvestitionen, die in 2011 9,7 Milliarden Euro betrugen. Der rapide Zuwachs an Direktinvestitionen hängt damit zusammen, dass die polnische Wirtschaft von der internationalen Finanzkrise und Konjunkturschwäche unberührt geblieben ist. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs 2011 um 4,3 Prozent. Die Prognosen für 2012 liegen bei 3,8 Prozent und für 2013 noch bei 2,5 Prozent – ein Spitzenplatz in der

EU. Gleichzeitig soll die Staatsverschuldung bis 2013 auf die Quote 55,4 Prozent sinken. Die Inflation wird voraussichtlich bis zu 2,5% eingedämmt.

Polen ist mit knapp 40 Millionen Einwohnern eines der größten EU-Länder und bietet eine Vielzahl von Geschäftschancen. Investoren aus den unterschiedlichsten Branchen finden qualifiziertes Personal. Für die Qualität von Produkten und Dienstleistungen steht die Kreativität polnischer Mitarbeiter. Gut ausgebildete Fachkräfte sind für die Umsetzung technologisch innovativer Vorhaben deutscher Unternehmen ein

entscheidender Faktor. Von Vorteil sind die immer noch relativ günstigen Arbeitskosten, die in den kommenden Jahren im Vergleich zu hochentwickelten Industrieländern wettbewerbsfähig bleiben.

Polen bietet verschiedene finanzielle Förderinstrumente für neue Investitionen an. Investoren können auch EU-Mittel nutzen, die im Rahmen des Operativen Programms Innovative Wirtschaft vorgesehen sind. In der Zeitspanne von 2007-2013 könnten in Polen sogar insgesamt 80 Milliarden Euro angelegt werden. Investoren wurden außerdem Vergünstigungen in den ständig ausgebauten Sonderwirtschaftszonen angeboten, unter anderem in Form von Befreiungen von der Einkommensteuer.

In der Ernst & Young Studie über die attraktivsten Investitionsstandorte 2012 hat Polen einen guten zweiten Platz belegt. Bislang agieren fast 5.000 Unternehmen mit deutscher Beteiligung erfolgreich auf dem polnischen Markt. Dr. Jacek Robak Leiter der Abteilung für Handel und Investitionen an der Botschaft der Republik Polen: „Dies hat vor allem damit zu tun, dass Polen etwas bieten kann, was in Europa nicht überall gegeben ist, nämlich steigende Verbraucherausgaben, eine gesunde Wirtschaft, ein stabiles politisches System, stetiges ökonomisches Wachstum – trotz der Turbulenzen der Eurozone.“ □



© Botschaft der Republik Polen



Zoll.Export



**Die Zeitschrift für Verantwortliche
in der Zoll- und Exportabwicklung**

„Zoll.Export“ geht speziell auf Ihre Bedürfnisse als Praktiker ein und ergänzt Ihren Arbeitsalltag wertvoll durch:

- praxisgerechte und verlässliche Informationen
- kurze und verständliche Beiträge
- direkt einsetzbare Arbeitshilfen



Code scannen und direkt bestellen auf:
www.zoll-export.de

Mitarbeiter für das globale Business

Die Volkshochschule Esslingen reagiert mit einem neuen Ausbildungsangebot auf den Bedarf nach qualifizierten Mitarbeitern im Auslandsgeschäft.



Im Zuge der Globalisierung bauen exportorientierte Unternehmen ihre weltweite Präsenz kontinuierlich aus. Internationale Absatz- und Beschaffungsmärkte, Auslandsinvestitionen und die Ein- bzw. Ausfuhr von Waren schaffen neue Tätigkeitsfelder. Komplexe arbeitstechnische Abläufe im grenzüberschreitenden Warenverkehr setzen bei den Mitarbeitern im Unternehmen eine logistische, rechtliche und kulturelle Spezialisierung mit umfassenden Marktkenntnissen voraus.

Das berufsbegleitende Praxisstudium zum/zur „Gepr. Fachkaufmann/-frau für Außenwirtschaft (IHK)“ reagiert auf diesen Qualifizierungsbedarf. Es vermittelt Kenntnisse über den Einstieg in neue Märkte, internationale Vertriebsorganisationen, das globale Finanzierungsmanagement, die gesetzlichen Rahmenbedingungen und die komplexen, arbeitstechnischen Abläufe im grenzüberschreitenden Warenverkehr. Interkulturelle Kompetenz ist dabei ein wichtiges Element. Mitarbeiter/Innen werden so auf Führungsaufgaben im Global Business und auf die Zusammenarbeit mit internationalen Geschäftspartnern vorbereitet.

In 400 Unterrichtsstunden über 16 Monate vermittelt das berufsbegleitende IHK-Fachstudium umfassende Kenntnisse in den Bereichen

- Außenwirtschaftliche und volkswirtschaftliche Aspekte
- Recht im Außenhandel
- Unternehmen und Außenwirtschaft
- Internationales Marketing
- Im- und Exportabwicklung
- Kommunikation und Organisation

entsprechend dem bundeseinheitlichen Rahmenstoffplan des DIHK. Die Absolventen sollen strategische Entscheidungshilfen und Vorschläge für das

Auslandsgeschäft entwickeln und in Organisation und Marketing auch umsetzen können.

Die Aufstiegsfortbildung richtet sich an Kaufleute mit Berufserfahrung und – im Rahmen der Zulassungsvoraussetzungen – auch an Berufstätige mit technischer Qualifikation und berufspraktischem Bezug.

Das Dozententeam, von der vhs Campus Esslingen mit den Kooperationspartnern Export Akademie Baden-Württemberg GmbH und VDGA e.V. zusammengestellt, besteht aus praxiserfahrenen Experten/Innen aus Unternehmen, Zollämtern, Kammern, Hochschulen, Kanzleien und Beratungsagenturen. □

Die IHK-Aufstiegsfortbildung zum / zur Gepr. Fachkaufmann/-frau für Außenwirtschaft (IHK)

Ein ausführliches Studienprogramm und weitere Informationen zu diesem IHK-Fachstudiengang der Region Mittlerer Neckar unter:
www.vhs-esslingen.de/beruf&karriere.de

Ansprechpartner:
Andreas Beck, Fachbereichsleiter Beruf & Karriere
Tel. 0711 / 55021-301
www.eabw.org oder www.vdga.de

Individuelle Beratung am 29.11.2012 und am 21.01.2013 in Esslingen.

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



40

YEARS IN THE ART OF BEING
LOCAL WORLDWIDE
1972 - 2012

going
global
with...

INTERGEST®



GLOBAL CONNECT
14. - 15.11.2012

Sie finden uns in
Halle C2 /
Stand 2B 30

www.intergest.com • worldwide@intergest.com