



Forum für Export
und Internationalisierung

KATALOG MAGAZIN 2016



Inhalt



Programm

Marktwissen
und unternehmerischer
Erfahrungsaustausch



Ausstellung

Partner für dem
nachhaltigen
Geschäftserfolg
im Ausland

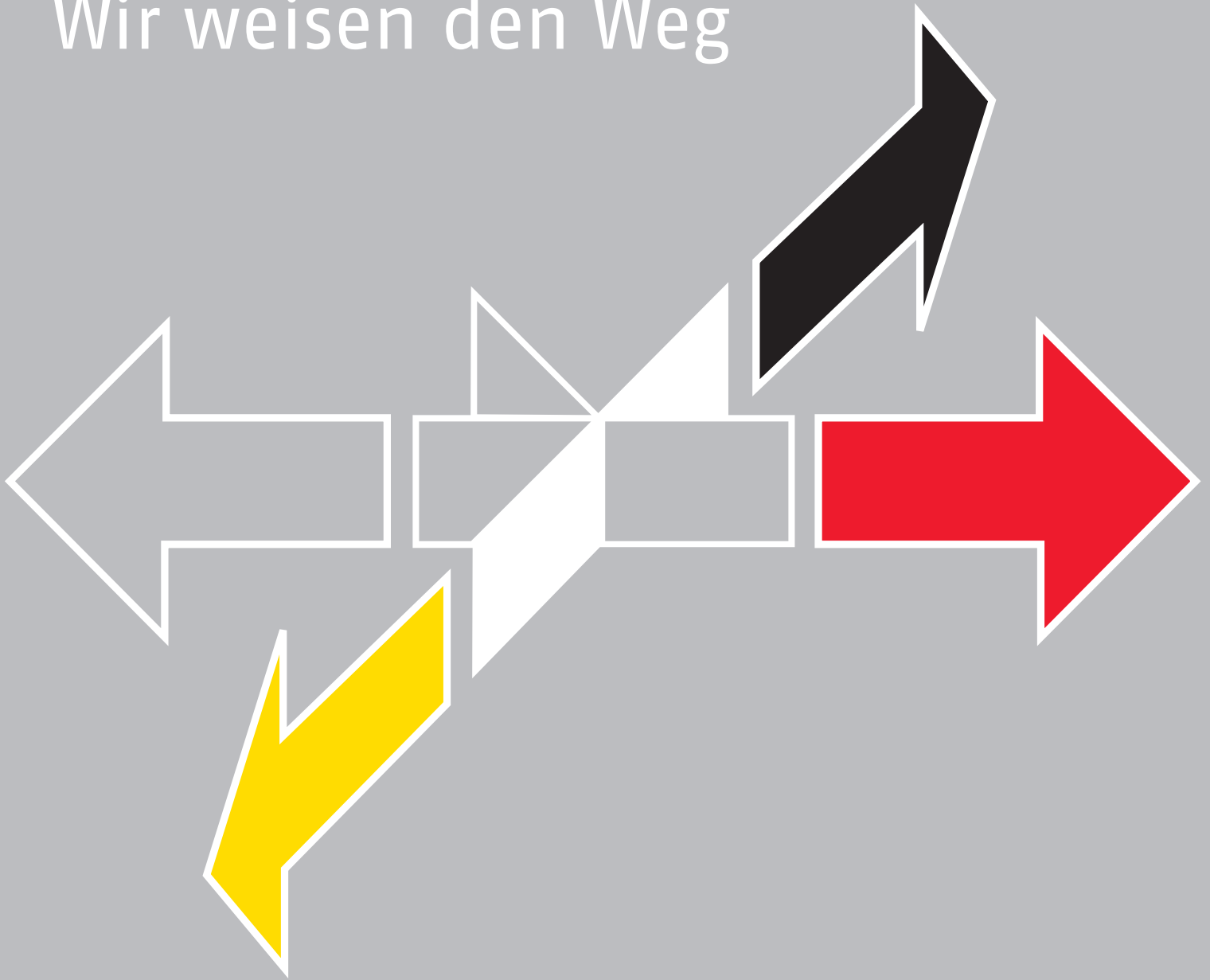


Themen

Analysen und
Marktberichte -
GTAI-Special zur
GlobalConnect

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

INHALTSVERZEICHNIS

Grusswort

Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut	5
Ulrich Kromer von Baerle	5

Programm

GlobalConnect-Kongress

Eröffnung	10
Länder & Märkte	11
Absicherung, Finanzierung & Förderung	14
Doing business in Germany	18
Start ins Auslandsgeschäft	20
Import – Export – Warenwirtschaft	24

Gastkongresse

Europaforum	28
Deutsch-Chinesischer Wirtschaftstag	30
Wirtschaftsforum Naher und mittlerer Osten	32
Investitions Standort Ungarn	35
Slovenia Investment Conference	35
Wirtschaftsforum Türkei	36
Myanmar Business Forum 2016	36
Unternehmer-Forum auf der GlobalConnect:	37
Wirtschaftstag Russland	38
Zollforum Baden-Württemberg	40
Taicang	40
Indien	41
edubiz-Konferenz	42

Ausstellerforum	44
------------------------	-----------

edubiz-Forum	52
---------------------	-----------

Ausstellung

Konferenzräume im ICS	58
Hallenplan	59
Ausstellerliste A-Z	60
Aussteller-Adressen und Profile	62

GTAI-Special

Brexit zeitigt Reaktionen	76
Slowakei: Rekorde in der KFZ-Produktion	78
Mercedes-Benz: Zweites Werk in Ungarn	80
KFZ: Antrieb für Rumänien	81
Vision "Made in China 2025"	82
Mehr Schutz für die Umwelt	84
Infrastruktur soll Wachstum treiben	87
Leichtes Wachstum in Sicht	90
Maschinenmarkt stabiler	92
Digitalisierung im Export	95

Themen und Märkte

COFACE: MOE-Länder weiter im Aufschwung	96
Sparkasse: Nah am Kunden - weltweit	97
Ingtergest: Interview mit Prof. Peter Anterist	98
AUMA: Auslandsmessen 2017	99
SIBE: Personal für das Going Global	100
Baden-Württemberg International – The German Southwest: Where ideas work	102
CEEPUS: Expertise für Unternehmen	104
CEEPUS Netzwerk	105

IMPRESSUM

Herausgeber
Landesmesse Stuttgart
GmbH
Messeplatz 1
70629 Stuttgart

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

Redaktion
Hans Gäng
Astrid-Maria Schneider
Carolyn Harscher
Angelika Minekova

Layout
Veronica Uvarov
Julia Steiner
Oleksiy Serdyuk
Alejandra Loreto

Druck
GO Druck Media
GmbH & Co. KG

PARTNER DER GLOBALCONNECT



© Messe Stuttgart

Veranstalter:

Landesmesse Stuttgart GmbH
Messepiazza 1
70629 Stuttgart

Partner:



Sponsoren:



VON DER WIRTSCHAFT FÜR DIE WIRTSCHAFT

Die Landesmesse Stuttgart ist der Ort, an dem sich alle zwei Jahre exportierende Unternehmen aus ganz Deutschland zum Erfahrungsaustausch treffen. Die GlobalConnect hat sich als bedeutendstes Forum für den Export und die Internationalisierung bundesweit etabliert. In das umfassende Konferenzprogramm bringen sich die Unternehmensnetzwerke der gesamten deutschen Außenwirtschaft aktiv ein.

Die GlobalConnect ermuntert vor allem kleinere und mittelständische Unternehmen, auf den Märkten der Welt, neues Potenzial für Wachstum zu erschließen. Das begrüße ich sehr.



© Ministerium Baden-Württemberg

Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut

Gerade in bewegten Zeiten gilt es, neue internationale Herausforderungen anzunehmen. Als Bundesland, das auch in Zukunft eine Spitzenposition im weltweiten Wettbewerb einnehmen will, unterstützt Baden-Württemberg die GlobalConnect auch im Jahr 2016. Ich lade Sie sehr herzlich ein, diese Plattform der Wirtschaft für die

Wirtschaft aktiv zu nutzen. Ich persönlich freue mich sehr auf die Diskussionen der GlobalConnect und den persönlichen Dialog mit Ihnen!

Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut MdL, Ministerin für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau des Landes Baden-Württemberg

ANREGUNGEN FÜR DAS AUSLANDSGESCHÄFT

Die Erstveranstaltung der GlobalConnect stand 2008 ganz unter dem Zeichen der weltweiten Finanzkrise. Aus dieser ist Deutschlands Exportwirtschaft gestärkt hervorgegangen: Von 2009 bis 2015 legten die Ausfuhren aus Deutschland um satte 49 Prozent zu - trotz weiterer wirtschaftlicher Herausforderungen.

Welche Märkte neue Chancen bieten, wie mit regionalen Risiken umzugehen ist und wie Sie Unternehmen für ein erfolgreiches Auslandsgeschäft aufstellen können - das waren und sind die Kernthemen der GlobalConnect, die in diesem Jahr zum fünften Mal stattfindet. Sie hat sich



© Messe Stuttgart

Ulrich Kromer von Baerle

zu Deutschlands größtem Forum für Export und Internationalisierung entwickelt. Der GlobalConnect-Kongress und die zahlreichen Gastkongresse machen 2016 erneut aktuelle Entwicklungen zum Thema. Ich danke allen Partnern, den Ausstellern und Experten, die hier ihr Wissen

teilen. Ihnen als Besuchern wünsche ich auf der GlobalConnect viele Anregungen für ein erfolgreiches Auslandsgeschäft!

Ulrich Kromer von Baerle, Sprecher der Geschäftsführung / Geschäftsführer der Landesmesse Stuttgart GmbH

Mittwoch, 26. Oktober 2016**Eröffnung GC**

09:30 - 10:30 10

Länder & Märkte

13:00-14:00 Erfolgreicher Vertrieb in Italien 11
 14:00-15:00 Wirtschaftsstandort Serbien 11
 15:00-16:00 7 Dinge, die man über ASEAN wissen sollte 11
 16:00-17:00 Boom der slowakischen Automobilwirtschaft:
 Neue Geschäftschancen für deutsche Zulieferer 11
 17:00-18:00 Portugal und Spanien im Aufwind:
 Das Beispiel der iberischen Kfz-Industrie 11

Absicherung, Finanzierung & Förderung

11:00-12:00 Eine Welt voller Risiken? 14
 12:00-13:00 Das Dokumenten-Akkreditiv: Risikoabsicherung
 im internationalen Geschäft 14
 13:00-14:00 Meldepflichten im Auslandszahlungs- und
 Kapitalverkehr 15
 14:00-15:00 Erfahrungsbericht Mittelstand – Finanzierungs-
 lösungen für Small Ticket Auslandsgeschäfte 15
 15:00-16:00 Neue Märkte in Schwellen- und Entwicklungs-
 ländern entwickeln – Finanzierungslösungen 15
 16:00-17:00 Neue Märkte in Schwellen- und Entwicklungs-
 ländern entwickeln – Praxisbeispiel 15

Doing Business in Germany11:00-13:00 A short introduction on how to start
 business in Germany 18**Start ins Auslandsgeschäft**

11:00-12:00 Erfolgsfaktor Auslandsaktivitäten -
 Chancen nutzen – Risiken erkennen 20
 12:00-13:00 Auslandsaufträge rechtssicher gestalten 20
 13:00-14:00 Umsatzsteuer: Was Unternehmer bei
 grenzüberschreitenden Lieferungen und
 Leistungen beachten müssen 21
 14:00-15:00 Gelungene interkulturelle Kommunikation als
 Basis für erfolgreiches Auslandsengagement 21
 15:00-16:00 Auslandsaufträge erfolgreich abwickeln
 von A bis Z 21
 16:00-17:00 Wege zum Auslandskunden – Beispiele aus
 der Praxis 21

Import - Export - Warenwirtschaft

11:00-12:00 Import – Was muss ich beachten? 24
 12:00-13:00 Die Errichtung eines Konsignationslagers durch
 ausländische Lieferanten beim deutschen Kunden 24
 13:00-14:00 Darf ich exportieren? Grundlagen der
 Exportkontrolle 25
 14:00-15:00 Montage und Messe – Erleichterung mit dem
 Carnet ATA 25

15:00-16:00 Montage in der Schweiz – Was muss man bei der
 Mitarbeiterentsendung beachten? 2516:00-17:00 Die EU-Marktzutrittsdatenbank: Zollinformationen
 zuverlässig ermitteln 25**Gastkongresse**

10:30-18:00 Deutsch-Chinesischer Wirtschaftstag 30
 10:30-17:00 Wirtschaftsforum Naher und Mittlerer Osten /
 Nordafrika 32
 11:00-18:00 Europaforum 28
 11:00-15:00 Ungarn stellt sich als Investitionsstandort vor 35
 13:00-15:00 Slovenia Investment Conference 35
 14:00-17:00 Wirtschaftsforum Türkei 36
 14:00-17:00 Myanmar Business Forum 2016 36
 14:00-15:30 Unternehmer-Forum auf der GlobalConnect:
 Internationalisierung in bewegten Zeiten 37

Ausstellerforum

11:00-11:30 Wachsen im Ausland ist einfach – Investitions-
 und Absatzfinanzierung am Beispiel der USA 44
 11:30-12:30 Erweiterte Exportchancen durch einen
 gemeinsamen Wirtschaftsraum: Lissabon bis
 Wladiwostok und die neue Seidenstraße 44
 12:30-13:00 Follow up UZK: Die ersten Monate
 nach der Einführung 44
 13:00-13:30 Schnelle Ersatzteil-Logistik fördert Wettbewerbs-
 vorteile ...braucht aber exzellente Stammdaten,
 sonst können hohe Risiken drohen! 45
 13:30-14:00 Investitionsstandort Lodzkie 45
 14:00-14:30 Barcelona ist Mobile World Hub – welche
 Chancen der Digitalisierung bieten sich
 ausländischen Unternehmen? 45
 14:30-15:00 Paraná State: Scenarios and Opportunities 46
 15:00-15:30 Flandern-Rundfahrt – mit Tempo und professio-
 neller Begleitung den belgischen Markt erobern 46
 16:00-17:00 Messen im Ausland erfolgreich nutzen 46

edubiz-Forum

11:30-12:00 Strategische Expansion 52
 12:00-12:30 Personalsoftware PaMMon 42 52
 12:30-13:00 Tipps für eine erfolgreiche Integration von auslän-
 dischen Mitarbeitern im deutschen Mittelstand 52
 13:00-13:30 Action Reflection – Learning with Social Video 52
 14:00-14:30 Internationalisierungs-Check für Unternehmen 53
 14:30-15:00 Hochschulen in Mittel, Südosteuropa: Kooperati-
 onen mit international aktiven Unternehmen 53
 15:00-15:30 AlpenRaum: Perspektive duale Ausbildung 53
 15:30-16:00 Action Reflection – Learning with Social Video 53
 16:00-16:30 Perspektive Osteuropa: Unternehmen und
 Talente im Gespräch 54
 16:30-17:00 Hochschulen in Mittel, Südosteuropa: Kooperati-
 onen mit international aktiven Unternehmen 54

Donnerstag, 27. Oktober 2016

Länder & Märkte

10:00-11:00	Saudi-Arabien erfindet sich neu – eine Zukunft ohne Öl?	12
11:00-12:00	BELGIEN – viel mehr als Fritten und Bier!	12
12:00-13:00	Das 1x1 für Ihr Niederlande-Geschäft	12
13:00-14:00	Geschäftschancen im Norden Europas	12
14:00-15:00	Brexit und die Folgen – Einschätzungen für Ihr Großbritannien-Geschäft	12

Absicherung, Finanzierung & Förderung

10:00-11:00	Rechtliche Knackpunkte bei Lieferung und Montage im Ausland	16
11:00-12:00	INCOTERMS und Akkreditive – Die passgenaue Abstimmung macht den Unterschied	16
12:00-13:00	Digitalisierung und Industrie 4.0 – Auswirkungen auf die Unternehmens-/Exportfinanzierung	16
13:00-14:00	Aktuelle (Iran-)Hermes-Deckungspolitik und Zahlungsverkehr	16
14:00-15:00	Grenzüberschreitende Geschäfte mit der öffentlichen Hand – Chance oder Risiko?	16

Start ins Auslandsgeschäft

10:00-11:00	Auslandsgeschäfte - Risiken vermeiden durch richtige Vertragsgestaltung	22
11:00-12:00	Umsatzsteuer: Was Unternehmer bei grenzüberschreitenden Lieferungen und Leistungen beachten müssen	22
12:00-13:00	Vor Ort erfolgreich – Lokalisierung als Erfolgsfaktor im Auslandsgeschäft	22
13:00-14:00	Marketingstrategien und -Instrumentarien im In- und Auslandsgeschäft	22
14:00-15:00	Gelungene interkulturelle Kommunikation als Basis für erfolgreiches Auslandsengagement	23

Import - Export - Warenwirtschaft

10:00-11:00	Freihandelsabkommen als Regelsetzer für den Welthandel	26
11:00-12:00	Die EU-Marktzutrittsdatenbank: Zollinformationen zuverlässig ermitteln	26
13:00-14:00	Montage und Messe – Erleichterung mit dem Carnet ATA	26

Gastkongresse

09:00-13:00	Europaforum	29
09:15-17:30	Zollforum Baden-Württemberg	40
10:00-16:30	Wirtschaftstag Russland	38
10:00-14:00	Indien: Strategien, Herausforderungen, Lösungen - Unternehmen berichten, Experten beraten	41
10:00-12:00	Taichang - mehr als 20 Jahre erfolgreiche chinesisch-deutsche Zusammenarbeit	40

10:00-16:00	edubiz-Konferenz: Bildungs- und Personalstrategien im Ausland	42
-------------	---	----

Ausstellerforum

10:00-10:30	Sicher und Gesund im Ausland – der Arbeitgeber in der Pflicht	47
10:30-11:00	Schnelle Ersatzteil-Logistik fördert Wettbewerbsvorteile ...braucht aber exzellente Stammdaten, sonst können hohe Risiken drohen!	47
11:00-11:30	Wachsen im Ausland ist einfach – Investitions- und Absatzfinanzierung am Beispiel der USA	47
11:30-12:00	Erfolgsrezept für Ihr Japan-Geschäft	48
12:00-12:30	Young Professionals for Industry 4.0	48
12:30-12:50	Chance in China – Informationen über CGIP	48
12:50-13:10	Leichtbaumarkt in China – Chance und die Herausforderung für deutsche KMU	48
13:10-13:30	Kooperations- und Entwicklungsplanung von der Yuanda Group – Kooperationschancen in Deutschland	49
13:30-13:50	Proaktiv oder reaktiv, Chance oder Risiko? Der Europäische Mittelstand und die Herausforderung China	49
13:50-14:10	Marktzugang 2016 - Rechtliche Chancen und Risiken der Reformen in Wirtschaft und Politik in China	49
14:10-14:20	EHS in der Lieferkette - Umweltschutz, Arbeitssicherheit und Gesundheit in China	50
14:20-14:30	Thailand as A Gateway to ASEAN	50
14:30-14:40	Sri Lanka: Neue Perspektiven für deutsche Unternehmen - inklusive Markteintritt Indien	50
15:00-15:30	Quo Vadis China? Quo Vadis Renminbi? Wohin geht die Reise im Reich der Mitte?	50

edubiz-Forum

10:00-10:30	Strategische Expansion	54
10:30-11:00	Die Export-App - aktuelles und gesichertes Wissen im Auslandsgeschäft mobil verfügbar	54
11:00-11:30	Personalsoftware PaMMon 42	55
11:30-12:00	Action Reflection - Learning with Social Video	55
12:15-12:30	Speed Presentations	55
13:00-13:30	Internationalisierungs-Check für Unternehmen	55
13:30-14:00	Action Reflection - Learning with Social Video	55
15:30-16:00	IHK-Exportakademie – kompetenter Partner für Ihr Auslandsgeschäft	55

Weltweites Networking auf der GlobalConnect

GlobalConnect, die Plattform für Internationalisierung, deckt die weltweiten Märkte ab: Mit den Inhalten des Kongresses und der Gastveranstaltungen - aber auch mit den Marktexperten, die aus der ganzen Welt anreisen, um den Besuchern Informationen aus erster Hand zu bieten. Hinzu kommen in diesem Jahr zahlreiche Delegationen und internationale Teilnehmer der Kooperationsbörse. Die Liste hilft Ihnen, Außenhandelskammern (AHK), länderbezogene Veranstaltungen und Ansprechpartner zu finden.

		Veranstaltung S.	Ausstellung S.
Ägypten	AHK	32	60
Algerien	AHK	32	60
Bahrain	AHK		60
Belgien	AHK	12,46	60
Brunei	AHK		60
Brasilien		46	60
Bulgarien	AHK		60
China	AHK	30, 40, 48, 49, 50	60, 61
Dänemark		12	
Finnland	AHK	12	60
Frankreich	AHK		61
Großbritannien		12	
Hongkong	AHK		60
Indien	AHK	41	60, 61
Indonesien	AHK		60
Iran	AHK	16, 32	60
Irland	AHK		60
Irak		32	
Italien	AHK	11	60
Japan		48	61
Jemen	AHK	32	61
Kambodscha	AHK		60
Kanada	AHK		60
Katar	AHK	32	60
Korea	AHK		61
Kuwait	AHK		60



		Veranstaltung S.	Ausstellung S.
Laos	AHK		60
Luxemburg	AHK		60
Malaysia	AHK		60
Marokko	AHK	32	60
Myanmar	AHK	36	60
Naher und Mittlerer Osten	AHK	32	60
Niederlande	AHK	12	60
Norwegen		12	
Oman	AHK	32	60
Österreich	AHK		60, 61
Philippinen	AHK		60
Polen	AHK	45	61
Portugal	AHK	11	60
Russland	AHK	38	61
Saudi-Arabien	AHK	12, 32	60
Schweden	AHK	12	60
Schweiz	AHK	25	60
Serbien	AHK	11	60
Singapur	AHK		60
Slowakei	AHK	11	60
Slowenien	AHK	35	61
Spanien	AHK	11, 45	60
Sri Lanka		50	
Taiwan	AHK		60
Thailand	AHK	50	60
Tschechische Republik	AHK		60
Tunesien	AHK	32	60
Türkei		36	61
Ungarn		35	60, 61
USA	AHK		61
VAE	AHK	32	61
Vietnam	AHK		60



© Messe Stuttgart

Eröffnung der Global Connect 2016

Veranstalter: Landesmesse Stuttgart GmbH

kostenlos | keine Anmeldung erforderlich

Mittwoch, 26. Oktober 2016

09:30 - 10:30 | Raum: C 1.2.2

Eröffnung durch Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut MdL, Ministerin für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau des Landes Baden-Württemberg

Grußwort von Iris Gleicke MdB, Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesminister für Wirtschaft und Energie, Beauftragte der Bundesregierung für die neuen Bundesländer im Bereich Mittelstand und Tourismus

“The New Normal, oder was ist noch normal in China”
Keynote von Jörg Wuttke, Präsident der Europäischen Handelskammer in Peking, Vizepräsident und Chefrepräsentant der BASF China

„TTIP-CETA-TPP: Hat der internationale Handel noch eine Chance?“

Keynote von Dr. Marc Beise, Leiter der Wirtschaftsredaktion bei der Süddeutschen Zeitung

Messe Stuttgart
Mitten im Markt



Referenten:



Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut MdL
Ministerin für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau des Landes Baden-Württemberg



Iris Gleicke MdB
Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesminister für Wirtschaft und Energie



Jörg Wuttke
Präsident der Europäischen Handelskammer in Peking



Dr. Marc Beise
Leiter der Wirtschaftsredaktion bei der Süddeutschen Zeitung

Moderatorin: Kathrin Adamski



HASLOO © depositphotos.com

Länder & Märkte



Veranstalter: IHK Region Stuttgart
kostenlos | keine Anmeldung erforderlich

Mittwoch, 26. Oktober 2016

13:00 - 14:00 | Raum: Länder & Märkte | Stand 2B50
Erfolgreicher Vertrieb in Italien

Referent: Alexander Angerer, AHK Italien

14:00 - 15:00 | Raum: Länder & Märkte | Stand 2B50
Wirtschaftsstandort Serbien

Referent: Milan Krstić, AHK Serbien



© pixabay

15:00 - 16:00 | Raum: Länder & Märkte | Stand 2B50
7 Dinge, die man über ASEAN wissen sollte

Referentin: Lara Richter, AHK Philippinen

16:00 - 17:00 | Raum: Länder & Märkte | Stand 2B50
Boom der slowakischen Automobilwirtschaft: Neue Geschäftschancen für deutsche Zulieferer

Referentin: Katharina Getlik, AHK Slowakei

17:00 - 18:00 | Raum: Länder & Märkte | Stand 2B50
Portugal und Spanien im Aufwind: Das Beispiel der iberischen Kfz-Industrie

Referenten: Hans-Joachim Böhmer, AHK Portugal /
Markus Kemper, AHK Spanien

Donnerstag, 27. Oktober 2016

10:00 - 11:00 | Raum: Länder & Märkte | Stand 2B50

Saudi-Arabien erfindet sich neu – eine Zukunft ohne Öl?

Referent: Oliver Oehms, AHK Saudi-Arabien, Bahrain und Jemen

11:00 - 12:00 | Raum: Länder & Märkte | Stand 2B50

BELGIEN – viel mehr als Fritten und Bier!

Referent: Peter Schallert, AHK Debelux

12:00 - 13:00 | Raum: Länder & Märkte | Stand 2B50

Das 1x1 für Ihr Niederlande-Geschäft

Referent: Kai Esther Feldmann, AHK Niederlande

13:00 - 14:00 | Raum: Länder & Märkte | Stand 2B50

Geschäftschancen im Norden Europas

Referenten: Ninni Löwgren Tischer, AHK Schweden / Oliver Boldt, AHK Finnland



© Pixabay

14:00 - 15:00 | Raum: Länder & Märkte | Stand 2B50

Brexit und die Folgen – Einschätzungen für Ihr Großbritanniengeschäft

1. Brexit und die Folgen

Großbritanniens Weg aus der EU – was sagt der Lissabon-Vertrag?

Szenarien für eine künftige Zusammenarbeit EU – UK

- Norwegisches-Modell
- Schweizer-Modell
- Türkei-Modell
- WTO-Modell

2. Auswirkungen auf Bestands- und Neu-Verträge

Künftige Gültigkeit von EU-Verordnungen und Richtlinien in Großbritannien während der Übergangszeit und nach vollzogenem EU-Ausstieg

Anpassungsbedarf von Bestandsverträgen

- Kaufverträge
- Dienstleistungsverträge
- Vertriebspartnerverträge
- Arbeitsverträge

Tipps zur Vertragsgestaltung von Neuverträgen und Kaufverträgen im Online-Handel

Referent: Dr. Thomas M. Grupp, Rechtsanwalt, Haver & Mailänder Rechtsanwälte Partnerschaft mbB



© Pixabay

ARGENTINA AUSTRALIA AUSTRIA BELGIUM BRAZIL
BRUNEI BULGARIA CANADA CHILE CHINA
COLOMBIA CZECH REPUBLIC CYPRUS DENMARK
FINLAND FRANCE GERMANY GREECE HONGKONG
HUNGARY INDIA INDONESIA IRELAND ITALY JAPAN

THE **ART** OF BEING LOCAL **WORLDWIDE**

CROATIA LUXEMBOURG MALAYSIA MEXICO NAMIBIA
NETHERLANDS NEW ZEALAND NORWAY PARAGUAY
PHILIPPINES POLAND PORTUGAL ROMANIA RUSSIA
SINGAPORE SLOVAKIA SOUTH AFRICA SOUTH
KOREA SPAIN SWEDEN SWITZERLAND THAILAND
TURKEY UAE UNITED KINGDOM USA VENEZUELA

DIE LEISTUNGEN VON INTERGEST

- ☐ Gründung, treuhänderische Verwaltung und Kontrolle der ausländischen Niederlassung
- ☐ Import- / Exportmanagement
- ☐ Inkasso- und Mahnwesen
- ☐ Controlling und BWA
- ☐ Rechts- und Steuerberatung
- ☐ Fiskal- und Erstattungsververtretung
- ☐ Buchhaltung und Reporting
- ☐ Personaleinstellung und -verwaltung

VORTEILE, DIE INTERGEST BIETET

- ☐ Fachliche Beratung und Kompetenz im internationalen Markt seit 1972
- ☐ Alle Dienstleistungen aus einer Hand mit individueller Anpassung an die Unternehmensphilosophie
- ☐ International erfahrene Partner und Mitarbeiter
- ☐ Klare Definition der Verantwortlichkeiten, Zuverlässigkeit und Termintreue

☐ **Treffen Sie uns auf der *Global Connect*
am edubiz-Stand 2B44**





Absicherung, Finanzierung & Förderung



Veranstalter: IHK Region Stuttgart

kostenlos | keine Anmeldung erforderlich

Mittwoch, 26. Oktober 2016

11:00 - 12:00 | Raum: Absicherung, Finanzierung & Förderung | Stand 2A10

Eine Welt voller Risiken?

Die Wertschöpfungskette wird immer internationaler. Gleichzeitig nimmt die Anzahl der Länderrisiken deutlich zu. Aussagekräftige Wirtschaftsinformationen über potentielle und bereits vorhandene Kunden und Lieferanten werden immer wichtiger. Im Workshop wird aufgezeigt, welche aktuellen Länderrisiken existieren und welche Herausforderungen Unternehmen bei der Risikobewertung haben.

Referent: Dr. Mario Jung, Coface

12:00 - 13:00 | Raum: Absicherung, Finanzierung & Förderung | Stand 2A10

Das Dokumenten-Akkreditiv: Risikoabsicherung im internationalen Geschäft

Je mehr die Gepflogenheiten des jeweiligen Landes von denen des Exportlandes abweichen oder je unbekannter ein Kunde ist, desto höher ist das Absicherungsbedürfnis des Exporteurs hinsichtlich der Erfüllung seiner Kaufpreisforderungen, vor allem bei Lieferungen in politisch instabile oder wirtschaftlich schwache Länder. Das Dokumenten-Akkreditiv ist geeignet, die im Außenhandel auftretenden Risiken im Hinblick auf Zahlung und fristgerechte Warenlieferung zu reduzieren. In diesem Vortrag erhalten Sie einen Überblick über die Absicherungsmöglichkeiten von Zahlungsansprüchen im Auslandsgeschäft und den sinnvollen Einsatz von Akkreditiven sowie Erläuterungen zum Ablauf eines durch ein Akkreditiv abgesicherten Geschäfts.

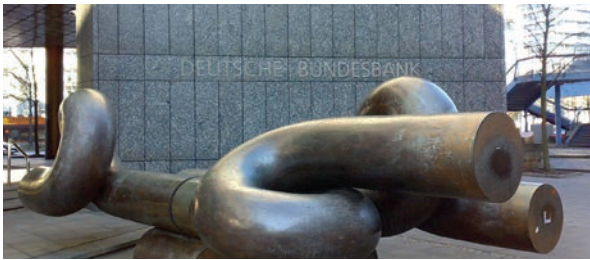
Referent: Robert Walch, LBBW

13:00 - 14:00 | Raum: Absicherung, Finanzierung & Förderung | Stand 2A10

Meldepflichten im Auslandszahlungs- und Kapitalverkehr

Die Meldepflicht für Zahlungs- und Kapitalverkehr ergibt sich aus der Außenwirtschaftsverordnung (AWV) §§ 67 ff.. Sie wurde 2013 erneuert und muss von Unternehmen selbst vorgenommen werden. Die teilweise komplexe Unternehmensstruktur mit mehreren Betriebsstätten und der sich daraus ergebenden Transaktionen ist häufig Diskussionspunkt im Rahmen von Außenwirtschaftsprüfungen. Im Rahmen des Workshops wird auf die wesentlichen Meldevorschriften und die kritischen Punkte eingegangen.

Referent: Thomas Kaus, Servicezentrum Außenwirtschaftsprüfungen/Meldefragen, Deutsche Bundesbank



Stephan Mosel © flickr

14:00 - 15:00 | Raum: Absicherung, Finanzierung & Förderung | Stand 2A10

Erfahrungsbericht Mittelstand – Finanzierungslösungen für Small Ticket (kleinvolumige) Auslandsgeschäfte

Die Anzahl von kleinen und mittelständischen Unternehmen, die mit Vertriebs-, Einkaufs- und Produktionsaktivitäten auf Auslandsmärkte drängen, nimmt stetig zu. Gleichzeitig wandeln sich die Angebote der Finanzwirtschaft. Im Workshop werden innovative Lösungen für die Unternehmens- und Absatzfinanzierungen aufgezeigt, die sich an den speziellen Bedürfnissen des Mittelstandes orientieren.

Referent: Robert Händler, Abacus Financial Services AG

15:00 - 16:00 | Raum: Absicherung, Finanzierung & Förderung | Stand 2A10

Neue Märkte in Schwellen- und Entwicklungsländern entwickeln – Finanzierungslösungen

Für viele mittelständische Unternehmen ist die mangelnde Erfahrung von Abnehmern in Entwicklungs- und Schwellenländern bei Finanzierungsfragen eine große Herausforderung. Im Rahmen des Workshops erhalten Unternehmen einen Überblick, wie mit Unterstützung von Beratungs- und Finanzierungsinstrumenten der deutschen Entwicklungszusammenarbeit der Einstieg in neue Auslandsmärkte gelingen kann.

Referent: Klaus Helsper, DEG - Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH

16:00 - 17:00 | Raum: Absicherung, Finanzierung & Förderung | Stand 2A10

Neue Märkte in Schwellen- und Entwicklungsländern entwickeln – Praxisbeispiel

Mit Hilfe des Programms develoPPP.de konnten in den letzten Jahren viele Firmen aus der Region Herausforderungen bei der Erschließung von schwierigen Auslandsmärkten meistern, etwa in Subsahara-Afrika. Insbesondere im Bereich Qualitätssicherung beim Einkauf von Rohstoffen und Vorprodukten sowie in der Ausbildung qualifizierter Arbeitskräfte vor Ort. Praxisbeispiele sollen aufzeigen, wie Unternehmen dieses Programm sowie weitere Programme der deutschen Entwicklungszusammenarbeit nutzen können, um diese zunehmend interessanter werdenden Auslandsmärkte zu entwickeln.

Referent: Thomas Bittner, IHK Region Stuttgart



© Pixabay

Donnerstag, 27. Oktober 2016

10:00 - 11:00 | Raum: Absicherung, Finanzierung & Förderung | Stand 2A10

Rechtliche Knackpunkte bei Lieferung und Montage im Ausland

Die Gestaltung von Lieferverträgen gehört zu den Grundtechniken beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen mit ausländischen Geschäftspartnern. Allerdings ist es mit der Lieferung, etwa von Maschinen, allein nicht getan. Vielfach stellen die rechtlichen Anforderungen der Montage vor Ort Unternehmen vor zusätzliche Herausforderungen. Im Workshop wird aufgezeigt, was Unternehmen auf Auslandsmärkten beachten müssen.

Referentin: Claudia Schneider, IHK Region Stuttgart

11:00 - 12:00 / Raum: Absicherung, Finanzierung & Förderung / Stand 2A10

INCOTERMS und Akkreditive – Die passgenaue Abstimmung

In der Exportpraxis verursacht die Abwicklung mittels Dokumentenakkreditiv oft Probleme, da ungeeignete Transportdokumente oder falsche Lieferkonditionen als Akkreditivbestandteile gewählt werden. Im Workshops wird das Zusammenspiel von Akkreditiven (Letter of Credit) und Lieferkonditionen (Incoterms® 2010) erklärt.

Referent: Clemens Rude, Incoterms® 2010 – Trainer (ICC Germany)

12:00 - 13:00 / Raum: Absicherung, Finanzierung & Förderung / Stand 2A10

Digitalisierung und Industrie 4.0 – Auswirkungen auf die Finanzierung

Mit dem zunehmenden Einsatz von IKT-Lösungen und der Vernetzung im b2b- und b2c-Bereich entstanden in den letzten Jahren neue Geschäftsmodelle. Die nun anstehende weitere Vernetzung von unternehmensinternen

industriellen Fertigungsprozessen unter Einbindung von externen Bereichen, etwa Lieferanten, stellt klassische Bewertungsverfahren der Finanzwirtschaft bei Kreditentscheidungen vor neue Herausforderungen. Im Workshop wird der Frage nachgegangen, welche möglichen Konsequenzen die Digitalisierung in Finanzierungsfragen hat.

Referentin: Gabriele Romeike-Fänger, Financial Projects

13:00 - 14:00 | Raum: Absicherung, Finanzierung & Förderung | Stand 2A10

Aktuelle (Iran-)Hermes-Deckungspolitik und Zahlungsverkehr

Mit der Aufhebung eines Teiles der Iran-Sanktionen und der Begleichung der Altschulden des Iran im Juni 2016 ist der Weg für Hermesdeckungen wieder frei. Im Workshop wird die aktuelle Hermes-Deckungspolitik des Bundes vorgestellt und aufgezeigt, wie die Zahlungsabwicklung erfolgen kann.

Referenten: Felix Brücher, Exportkreditgarantien des Bundes / Stefan Knott, Volksbank KompetenzCenter International

14:00 - 15:00 | Raum: Absicherung, Finanzierung & Förderung | Stand 2A10

Grenzüberschreitende Geschäfte mit der öffentlichen Hand – Chance oder Risiko?

Die EU-Kommission unternimmt große Anstrengungen, um den EU-Binnenmarkt weiter zu stärken. Dies gilt auch für die öffentlichen Beschaffungsmärkte, die rund 17% des BIP der EU ausmachen und daher ein interessanter Absatzmarkt sind. Allerdings birgt insbesondere die Erbringung von Dienstleistungen in den EU-Ländern zahlreiche Fallstricke. Gute Kenntnisse der arbeits- und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen sind unerlässlich. Im Workshop wird aufgezeigt, wie Unternehmen die EU-Datenbank TED zur Marktrecherche nutzen können und was bei der Durchführung von Arbeiten vor Ort berücksichtigt werden muss.

Referent: Thomas Bittner, IHK Region Stuttgart

Ihr kompetenter Partner bei der Internationalisierung

Unser Programm 2017 für baden-württembergische Unternehmen:
Messebeteiligungen und Delegationsreisen (Auswahl)

Europa

7. – 9.3.2017 | Katalonien, Spanien

Delegationsreise zum Thema KFZ-Zulieferindustrie und Einbindung zukünftiger Mobilitätstechnologien in urbane Infrastruktur

14. – 16.3.2017 | Paris, Frankreich

Messebeteiligung JEC Composites World | Fachmesse für Verbundwerkstoffe

Amerika

10. – 15.3.2017 | Austin, USA

Delegationsreise zu den South by Southwest (SXSW) Conferences and Festivals | Kreativwirtschaft, E-Commerce, IT-Lösungen in der Mobilität und Gesundheitswirtschaft

8. – 12.5.2017 | Santiago de Chile, Buenos Aires, Chile und Argentinien

Delegationsreise zur Geschäftsanbahnung | Branchenübergreifend

Asien / Pazifik

22. – 29.1.2017 | Pune, Mumbai, Bangalore, Indien

Delegationsreise zum Thema Smart City und Smart Technologies

15. – 18.5.2017 | Shanghai, China

Messebeteiligung CMEF | Fachmesse für Medizintechnik, Gesundheit und Pharmazie

Naher und Mittlerer Osten

März 2017 | Jerusalem, Tel Aviv, Israel

Delegationsreise zur Geschäftsanbahnung | Start-up-Unternehmen, Digitalisierung

Deutschland

20. – 24.3.2017 | Hannover

Messebeteiligung CeBIT | IT-Lösungen für den öffentlichen Sektor

24. – 28.4.2017 | Hannover

Messebeteiligungen Hannover Messe | Industrial Supply, MobiliTec, Leichtbau, Industrie 4.0

Baden-Württemberg International (bw-i)

Gesellschaft für internationale wirtschaftliche und wissenschaftliche Zusammenarbeit mbH

Haus der Wirtschaft
Willi-Bleicher-Straße 19
70174 Stuttgart

Telefon: +49 711 22787-0
E-Mail: info@bw-i.de
Internet: www.bw-i.de

Besuchen Sie uns in
Halle 2, Stand B 10!



Stephan Baudy © flickr

Doing Business in Germany

Veranstalter: Baden-Württemberg International
kostenlos | keine Anmeldung erforderlich

Mittwoch, 26. Oktober 2016

11:00 - 13:00 | Raum: C4.1

Doing Business in Germany - a short introduction on how to start business in Germany

In this workshop, which is intended for foreign guests, we will introduce you to Germany and especially to Baden-Württemberg as one of the most attractive business locations worldwide.

You will get information on legal forms and an overview of company taxations: A foreign investor planning to set up a business in Germany can choose between different legal forms. From a tax perspective, these legal forms can differ significantly in terms of tax rates, methodology of taxation.



Baden-Württemberg International

We will also explain to you, how bw-i and other organizations can support you in finding the right opportunity to invest or engage in cooperative ventures in Baden-Württemberg.

Speakers: Bettina Klammt, Baden-Württemberg International / Frank Gutsche, Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH / Udo Sellhast, GTAI / Werner Vogel, Baden-Württemberg International



Stephan Baudy © flickr



KREDITMANAGEMENT. WELTWEIT SICHER AGIEREN.

Liefern. Rechnung stellen. Warten. Ausfall der Versicherung melden. Schadenzahlung buchen. Liefern . . . Wenn der Kunde nicht bezahlt, zahlt der Kreditversicherer. Stimmt. Tun wir. Das versichern wir Ihnen. Aber wir können noch mehr. Aktives Risikomanagement. Wir kennen Ihre Risiken. Ihre Märkte im In- und Ausland. Ihre Branche. Ihre Kunden. Geschäfte sicher entwickeln. Ausfälle vermeiden. Wachstum sichern. Das ist unser Job. Viel mehr als versichern.





© pixabay

Start ins Auslandsgeschäft



Veranstalter: Handwerk International Baden-Württemberg
kostenlos | keine Anmeldung erforderlich

Mittwoch, 26. Oktober 2016

11:00 - 12:00 | Raum: Start ins Auslandsgeschäft | Stand 2A30

Erfolgsfaktor Auslandsaktivitäten - Chancen nutzen – Risiken erkennen

Wachstumsmärkte liegen im Ausland, eine steigende Exportquote ist Grundlage des Unternehmenserfolges. Das Exportgeschäft führt heute automatisch auch heraus aus Europa. Wie aber erkennt man die passenden Märkte mit den dazugehörigen Vertriebsmodellen und was sind die Erfolgsfaktoren für einen erfolgreichen Einstieg in eine strukturierte internationale Geschäftsentwicklung? Stefan Peikert, seit mehr als 20 Jahren aktiv als Begleiter in der Internationalisierung mittelständischer Unternehmen, zeigt praktische Wege zur erfolgreichen Entwicklung des Auslandsgeschäfts. Lassen Sie sich inspirieren und motivieren, die entscheidenden Schritte zum Erfolg im Ausland zu gehen.

Referent: Stefan Peikert, AHP International, Heidelberg

12:00 - 13:00 | Raum: Start ins Auslandsgeschäft | Stand 2A30

Auslandsaufträge rechtssicher gestalten

Jedes deutsche Unternehmen, das einen Auftrag von einem ausländischen Kunden annimmt, geht ein gewisses wirtschaftliches und rechtliches Risiko ein. Um böse Überraschungen zu vermeiden, müssen sich Unternehmer rechtlich möglichst gut absichern und sich mit diesen Fragen auseinandersetzen: Wie informiert man sich über den ausländischen Kunden? Welche Klauseln müssen im Exportvertrag stehen? Welches Recht ist anwendbar? Welches Gericht ist im Streitfall zuständig? Wie werden Allgemeine Geschäftsbedingungen durchgesetzt? Was hat es mit INCOTERMS und UN-Kaufrecht auf sich? Der Referent geht in seinem Vortrag auf diese Fragen ein und gibt als erfahrener Rechtsanwalt wertvolle Tipps.

Referent: Jörg Luft, Deutsch-Französische Rechtsanwaltskanzlei Epp & Kühl

13:00 - 14:00 | Raum: Start ins Auslandsgeschäft | Stand 2A30

Umsatzsteuer: Was Unternehmer bei grenzüberschreitenden Lieferungen und Leistungen beachten müssen

Die Umsatzsteuer ist zweifellos jene Steuer, die Unternehmer in der täglichen Arbeit bei Auslandsaufträgen im EU-Ausland und im Drittland am meisten beschäftigt. Fortlaufend sind umsatzsteuerliche Formalien und Meldefristen zu erfüllen, während die Regelungskomplexität bei der Umsatzsteuer immer größer wird. Fehler bei der Beurteilung von umsatzsteuerlichen Sachverhalten führen schnell zu Problemen mit den Finanzverwaltungen im In- und Ausland, zu erheblichen administrativen Mehraufwendungen und zu empfindlichen Nachzahlungen. Die Referentin zeigt im Vortrag praxisgerecht auf, was Unternehmer auf dem Weg ins Ausland bei der Umsatzsteuer beachten müssen und wie Steuerfallen vermieden werden.

Referent: Katrin Kleine-Albers, Warth & Klein Grant Thornton AG

14:00 - 15:00 | Raum: Start ins Auslandsgeschäft | Stand 2A30

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.

Referent: Elke Müller, compass international GmbH

15:00 - 16:00 | Raum: Start ins Auslandsgeschäft | Stand 2A30

Auslandsaufträge erfolgreich abwickeln von A bis Z

In der Europäischen Union gelten Dienstleistungsfreiheit und freier Warenverkehr. Trotzdem müssen Firmen bei grenzüberschreitenden Warenlieferungen oder Dienstleistungen Mehrwertsteuer-Regelungen, gewerberechtliche Vorgaben sowie arbeits- und tarifrechtliche Bestimmungen berücksichtigen. Bei Geschäften außerhalb der Europäischen Union kommen noch Fragen des Zollrechts sowie Präferenz- und Ursprungsrechts hinzu. Die Entscheidung von Mitarbeitern für Dienstleistungen erfordert die Prüfung von Aufenthalts- und Sozialversicherungsrecht. Der Referent erläutert, wie ein grenzüberschreitender Auftrag von der ersten Anfrage bis zum Zahlungseingang erfolgreich abgewickelt werden kann.

Referent: Michael Rössler, Handwerk International Baden-Württemberg

16:00 - 17:00 | Raum: Start ins Auslandsgeschäft | Stand 2A30

Wege zum Auslandskunden – Beispiele aus der Praxis

Die Suche nach Geschäftspartnern im Ausland ist für einzelne Firmen häufig recht mühsam und vor allem zeitintensiv. Die Referentin zeigt zunächst auf, wie sich Unternehmen bei der Erschließung von Auslandsmärkten unterstützen lassen können. Im Anschluss daran berichten zwei Unternehmer von ihren persönlichen Erfahrungen und geben Tipps für den Aufbau und die Pflege von Geschäftskontakten im Ausland.

Referent: Janine Kempf, Handwerk International Baden-Württemberg

Donnerstag, 27. Oktober 2016

10:00 - 11:00 | Raum: Start ins Auslandsgeschäft | Stand 2A30

Auslandsgeschäfte – Risiken vermeiden durch richtige Vertragsgestaltung

Auslandsgeschäfte ähneln bei der Vertragsgestaltung in weiten Teilen den Inlandsgeschäften. Die Firmen müssen sich beim Auslandsgeschäft allerdings mit anderen Risiken auseinandersetzen. Sie sollten daher einige Besonderheiten in der Angebotsphase, bei der Vertragsgestaltung und bei der Abwicklung des Vertrages beachten. Der Referent erläutert anhand von Beispielen aus der Praxis, wie eine Risikominimierung erreicht werden kann. Rechtsanwalt Ulrich Hartmann ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und seit Jahren mit der Gestaltung und Abwicklung von internationalen Vertragsverhältnissen vertraut.

Referent: Ulrich Hartmann, Kanzlei Hartmann Gallus und Partner



Trey Ratcliffe © flickr

11:00 - 12:00 | Raum: Start ins Auslandsgeschäft | Stand 2A30

Umsatzsteuer: Was Unternehmer bei grenzüberschreitenden Lieferungen und Leistungen beachten müssen

Die Umsatzsteuer ist zweifellos jene Steuer, die Unternehmer in der täglichen Arbeit bei Auslandsaufträgen im EU-Ausland und im Drittland am meisten beschäftigt. Fortlaufend sind umsatzsteuerliche Formalien und Meldefristen zu erfüllen, während die Regelungskomplexität bei der Umsatzsteuer immer größer wird. Fehler bei der

Beurteilung von umsatzsteuerlichen Sachverhalten führen schnell zu Problemen mit den Finanzverwaltungen im In- und Ausland, zu erheblichen administrativen Mehraufwendungen und zu empfindlichen Nachzahlungen. Die Referentin zeigt im Vortrag praxisgerecht auf, was Unternehmer auf dem Weg ins Ausland bei der Umsatzsteuer beachten müssen und wie Steuerfallen vermieden werden.

Referent: Katrin Kleine-Albers, Warth & Klein Grant Thornton AG

12:00 - 13:00 | Raum: Start ins Auslandsgeschäft | Stand 2A30

Vor Ort erfolgreich – Lokalisierung als Erfolgsfaktor im Auslandsgeschäft

Das Exportzeitalter ist vorbei. Zielmärkte fordern Wertschöpfung vor Ort. Politisch getrieben (Russland, China), durch Marktverhältnisse und Risiken (USA) oder zur Anpassung an lokale Verhältnisse (ASEAN). Der Mangel an Vertriebsingenieuren behindert die Marktentwicklung aus dem Mutterhaus. Dezentrale Geschäftsentwicklung über Stützpunkte in Weltregionen kann eine Antwort sein. Die Stärken des Mittelstands wie kurze Wege, schnelle Entscheidungen, ein kompromissloser Qualitätsbegriff müssen dabei Bestand haben. Stefan Peikert, seit über 20 Jahren als Internationalisierungsberater aktiv zeigt, wie diese Entwicklung in mittelständischen Unternehmen erfolgreich umgesetzt werden kann.

Referent: Stefan Peikert, AHP International, Heidelberg

13:00 - 14:00 | Raum: Start ins Auslandsgeschäft | Stand 2A30

Marketingstrategien und -Instrumentarien im In- und Auslandsgeschäft

Freuen Sie sich auf einen kurzweiligen und fundierten Vortrag. Uli Korn ist seit 30 Jahren im Marketing unterwegs – als Berater und Kreativstrategie. Die Basis für Ihren Erfolg bilden eine klare Positionierung und Differenzierung sowie die Benennung eindeutiger Ziele. Bringen Sie in Erfahrung, welche Ihrer Leistungen besonders viel versprechend für

die jeweiligen Märkte sind. Von großer Bedeutung ist zudem die Beschäftigung mit der spezifischen Marktsituation und den Zielpersonen, die Sie ansprechen möchten. Erfahren Sie zudem, welche Strategien und welches kommunikative Instrumentarium zum Erfolg führen. Auch und gerade auf neuen Wegen und mit sozialen Netzwerken und digitalen Medien.

Referent: Uli Korn, twist Uli Korn Marketing GmbH

14:00 - 15:00 | Raum: Start ins Auslandsgeschäft | Stand 2A30

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.

Referent: Elke Müller, compass international GmbH



ExportManager

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche
Eine Publikation des F.A.Z.-Fachverlags

Jetzt für den kostenlosen Bezug registrieren: www.exportmanager-online.de



Das Online-Magazin für Exportprofis:
gebündelte Kompetenz zu den Themen
Verkaufen, Vernetzen, Finanzieren, Liefern

- Fachbeiträge, Daten, Umfragen, weitere Informationsangebote
- 10 Ausgaben pro Jahr
- kostenlos
- praxisrelevant

Melden Sie sich an, und nutzen Sie das Know-how führender Dienstleister!



Als ergänzendes
Printmedium erscheint
jährlich im Herbst
das Jahrbuch
Aussenwirtschaft.

Die strategischen Partner des ExportManagers:



Kontakt: FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag, Karin Gangl, Frankenallee 68–72, 60327 Frankfurt am Main,
Telefon: +49 69 75 91-22 17, E-Mail: karin.gangl@frankfurt-bm.com, Internet: www.exportmanager-online.de



© pixabay

Import - Export - Warenwirtschaft

Veranstalter: IHK Region Stuttgart

kostenlos | keine Anmeldung erforderlich

Mittwoch, 26. Oktober 2016

11:00 - 12:00 | Raum: Import - Export - Warenwirtschaft |
Stand 2E10

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

Referentinnen: Kirsten Stürner, IHK Region Stuttgart /
Andrea Schubode, IHK Region Stuttgart / Meike Refardt,
IHK Region Stuttgart



12:00 - 13:00 | Raum: Import - Export - Warenwirtschaft |
Stand 2E10

Die Errichtung eines Konsignationslagers durch ausländische Lieferanten (EU und Drittland) beim deutschen Kunden

Deutsche Unternehmen nutzen zunehmend die Vorteile, die sich daraus ergeben, dass Sie ihre Lieferanten dazu bewegen, in ihrem eigenen Lagerbereich oder in Standortnähe bei einem externen Logistikdienstleister ein Konsignationslager einzurichten. Während es bezüglich der deutschen Zulieferer keine steuerrechtlichen Besonderheiten gibt, kommen für EU-Lieferanten umsatzsteuerliche Pflichten in Deutschland hinzu. Bei Lieferanten aus dem Drittland müssen noch die zollrechtlichen Konsequenzen beachtet und die Entscheidung über die Art des Konsignationslagers getroffen werden. Der ausländische Lieferant benötigt solide Informationen oder gar ein „Rundumsorglos-Paket“ von seinem deutschen Kunden.

Referent: Helmut Jetter, StB, Fachberater für Zölle und Verbrauchsteuern, WS Süd GmbH, Villingen-Schwenningen

13:00 - 14:00 | Raum: Import - Export - Warenwirtschaft |
Stand 2E10

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 mitnichten nur im Rüstungsbereich tätige Unternehmen 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 die Möglichkeit der Hilfestellung durch Ihre IHK aufzeigen.

Referentinnen: Kirsten Stürner, IHK Region Stuttgart /
Andrea Schubode, IHK Region Stuttgart / Meike Refardt,
IHK Region Stuttgart

14:00 - 15:00 | Raum: Import - Export - Warenwirtschaft |
Stand 2E10

Montage und Messe – Erleichterung mit dem Carnet ATA

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 ATA ist ein Zollerleichterungsverfahren. In mehr als 60 Drittländern können Warenmuster, Berufsausrüstung und Messegut zur vorübergehenden Verwendung vereinfacht mit dem Carnet ATA eingeführt werden. Neben Hintergrundinformationen gibt Ihnen dieser Vortrag praktische Hilfestellung zur Ausstellung eines Zollpassierscheinheftes.

Referentinnen: Kirsten Stürner, IHK Region Stuttgart /
Andrea Schubode, IHK Region Stuttgart / Meike Refardt,
IHK Region Stuttgart

15:00 - 16:00 | Raum: Import - Export - Warenwirtschaft |
Stand 2E10

Montage in der Schweiz – Was muss man bei der Mitarbeiterentsendung beachten?

Da die Schweiz kein Mitglied der EU ist, müssen besondere Bestimmungen beim Warenexport eingehalten werden. Aber auch bei der Durchführung von Arbeiten und Entsendung von Mitarbeitern, etwa bei einer Montage im Rahmen einer Maschinenlieferung, bei Reparaturleistungen oder beim Messebau sind besondere Melde- und Registrierungsvorschriften zu beachten. Im Workshop erhalten Unternehmen einen Überblick über diese Vorschriften bzw. Hinweise darauf, welche Konsequenzen die Nicht-Beachtung haben.

Referenten: Dr. Uwe Böhm / Monika Platkova, IHK Hochrhein-Bodensee

16:00 - 17:00 | Raum: Import - Export - Warenwirtschaft |
Stand 2E10

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.

Referentinnen: Kirsten Stürner, IHK Region Stuttgart /
Andrea Schubode, IHK Region Stuttgart / Meike Refardt,
IHK Region Stuttgart

Donnerstag, 27. Oktober 2016

10:00 - 11:00 | Raum: Import - Export - Warenwirtschaft | Stand 2E10

Freihandelsabkommen als Regelsetzer für den Welthandel

Die WTO steht seit ihrer Gründung im Zentrum des globalen Handelssystems. Doch im Schatten der mangelnden Fortschritte der Doha-Runde hat ein weltweiter Wettlauf um bilaterale und plurilaterale Handelsabkommen begonnen, die bereits jetzt die Weichen für die zukünftigen Regeln des Welthandels stellen. Insbesondere die neue Generation der EU-Freihandelsabkommen spielen für die Gestaltung der Welthandelsregeln eine wichtige Rolle, die sich auf die langfristige Entwicklung und Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Außenwirtschaft auswirken.

Referenten: Klemens Kober, Leiter des Referats Handelspolitik, EU-Zollfragen, Transatlantische Beziehungen, DIHK / Silke Helmholz, IHK Region Stuttgart

11:00 - 12:00 | Raum: Import - Export - Warenwirtschaft | Stand 2E10

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.

Referentinnen: Kirsten Stürner, IHK Region Stuttgart / Andrea Schubode, IHK Region Stuttgart / Meike Refardt, IHK Region Stuttgart

13:00 - 14:00 | Raum: Import - Export - Warenwirtschaft | Stand 2E10

Montage und Messe – Erleichterung mit dem Carnet ATA

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 ATA ist ein Zollerleichterungsverfahren. In mehr als 60 Drittländern können Warenmuster, Berufsausrüstung und Messegut zur vorübergehenden Verwendung vereinfacht mit dem Carnet ATA eingeführt werden. Neben Hintergrundinformationen gibt Ihnen dieser Vortrag praktische Hilfestellung zur Ausstellung eines Zollpassierscheinheftes.

Referentinnen: Kirsten Stürner, IHK Region Stuttgart / Andrea Schubode, IHK Region Stuttgart / Meike Refardt, IHK Region Stuttgart



© pixabay

Wir bewegen Außenwirtschaft.

Das neue Produkt- und Vermarktungskonzept – Magazine in neuem Design, eine Expertendatenbank, ein Community-Angebot, Interaktion und Services – die wesentlichen Eckpfeiler des neuen OWC-Auftritts ab Herbst 2016. Näher an Unternehmen und näher am Zeitgeschehen.



Was bewegt deutsche Mittelständler und Großunternehmen im Auslandsgeschäft? Welche Hürden gilt es im Export zu überwinden? Wie können sie neue Märkte erschließen? Unser Anspruch: mehr Nutzwert, mehr Hilfestellung für spezifische Problemstellungen, praxisnahe Hinweise und Tipps aus den Bereichen Recht, Steuern und Management. Wir bringen genau die Informationen, die in Ihrem täglichen Geschäft gebraucht werden. Aktuell, unabhängig und nah am Unternehmen.

Spezifische Gegebenheiten in einzelnen Zielländern werden zunehmend komplexer. Mit dem Auf- und

Ausbau Ihrer lokalen Aktivitäten steigt der Bedarf an spezifischen Informationen und Hilfestellungen. Wir schärfen den Fokus auf die wichtigsten Länder und Regionen, um diesen Anforderungen gerecht zu werden. Das neue Verlagsprogramm folgt dem Zeitgeschehen – länder- und branchenübergreifend. Die Berichterstattung ist interdisziplinär und überregional, mit mehr Raum für Themen- statt Territorialfokus.

Seien Sie gespannt und freuen Sie sich auf Ihre neuen Außenwirtschaftsmagazine!

Europaforum

Mittwoch, 26. Oktober 2016

11:00 - 18:00 | Raum: C 1.2.2

Starkes Europa? – Starker Markt!

Europa ist für die baden-württembergische KMU auch künftig der Kernmarkt. Zugleich sind Kooperationen mit innovativen Partnern in Europa weiterhin ein Schlüssel zur Wettbewerbsfähigkeit der baden-württembergischen Wirtschaft. Im Vordergrund stehen die wirtschaftlichen Chancen in Europa – trotz Brexit – sowie die Möglichkeit der Nutzung von europäischen Kooperationen für die Unternehmen in Baden-Württemberg. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf den Regionen Donau und Alpen.

Veranstalter: Ministerium für Wirtschaft Baden-Württemberg, Referat Europäische Wirtschaftspolitik / Steinbeis-Europa-Zentrum

kostenlos

PROGRAMM

10:00 Uhr Registrierung | Registration | Raum: C.4.2

11:00 Uhr Eröffnung | Opening

Gerade jetzt von Europa profitieren! Die EU: Zukunftsmodell vor Herausforderungen | Benefit from Europe now! The European perspective: Challenges for the future
Referent: EU-Kommissar Günther H. Oettinger, Kommissar für Digitale Wirtschaft und Gesellschaft

Der Bund: EU-Strategie für ein wirtschaftsstarkes Europa | The national perspective: An EU strategy for a strong European economy

Referentin: Staatssekretärin Iris Gleicke, Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundeswirtschaftsministerium

Das Land: Europa als Triebfeder für Innovationen | The federal perspective: Europe as a driving force for innovation
Referentin: Staatssekretärin Katrin Schütz, Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau

12:00 Uhr

Talkrunde: Zusammen stärker! So profitieren Sie von Europa | Stronger together! Ways to benefit from Europe
A moderated discussion on questions including: How SMEs can benefit from European cooperations? Which European



funding programmes are available to SMEs? How does Baden-Württemberg promote foreign trade in Europe?
Moderation: Jürgen Schäfer, Geschäftsführer Handwerk International

Wo bieten sich Chancen durch Europäische Kooperationen für den Mittelstand?

Referent: Dr. Frank Speier, Leiter Europareferat, Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau

Welche Europäischen Förderprogramme sind für KMU passend?

Referent: Prof. Dr.-Ing. Dr. h.c. Norbert Höptner, Europabeauftragter der Wirtschaftsministerin des Landes und Direktor Steinbeis-Europa-Zentrum

Welche Maßnahmen der Außenwirtschaft bietet das Land in Europa?

Referent: Thomas Schwara, Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau

12:45 Uhr Mittagspause u. Besuch der Messe | Lunch break and trade fair visit

14:00 Uhr

Europa und der Brexit – Reaktionen der Wirtschaft und Politik | Europe and BREXIT – political and economic responses
Moderation: Prof. Dr.-Ing. Dr. h.c. Norbert Höptner, Europabeauftragter der Wirtschaftsministerin

Referenten: MdEP Dr. Inge Gräßle / Rainer Reichold, Präsident BWHT / Dr. Peter Kulitz, Präsident BWIHK / Dr. Thomas Hueck, Chefvolkswirt Bosch / Felix Prinz zu Hohenlohe-Waldenburg, Geschäftsführer Hohenloher Spezial-Maschinenbau GmbH & Co. KG

15:30 Uhr

Eine neue Strategie für Europa - Wirtschaftspolitische Impulse aus Baden-Württemberg! | A new strategy for Europe - Economic policy impulses from Baden-Württemberg!
Referentin: Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut, MdL, Wirtschaftsministerin des Landes Baden-Württemberg

16:00 Uhr

Marktpotenziale in Europa - Geschäftsmodelle und Kooperationen | Market potential in Europe - Business models and cooperation
Referent: Michael Kleiner, Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau

Praxisbeispiele Alpenraum | The Alpine Region – Practical examples

Moderation: Dr. Susanne Ast, Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau

Referenten: Dr. Gerd Meier zu Köcker, Cluster Agentur BW / Ulrich Hutschek, Bodensee Zentrum Innovation 4.0 / Stefan Büchele, e-mobil BW

17:00 Uhr

Praxisbeispiele Donaauraum | The Danube Region – Practical examples

Moderation: Dr. Judit Schrick, Nationale Kontaktstelle Interreg DonauRaum:

Referenten: Prof. Dr. Dieter Hertweck, Hochschule Reutlingen, HHZ / Mirko Krück, Leen GmbH / Prof. Dr. Peter Heydebreck, inno AG

Donnerstag, 27. Oktober 2016

9:30 - 13:00 | Raum: C 4.2

PROGRAMM

9:00 Uhr Registrierung | registration

9:30 Uhr

EU Strategy for the Alpine Region: New value chains in the field of Bioeconomy and Medical Technology

Moderation: Dr. Gerd Meier zu Köcker, Leiter Cluster Agentur Baden-Württemberg

Veranstaltung in englischer Sprache der Priorität 1 (Innovation) der EU-Makrostrategie für den AlpenRaum: (EUSALP) | Event in English of priority 1 (innovation) of the European Union strategy for the Alpine Region (EUSALP)

Keynote: Setting the scene - Bioeconomy for New Solutions in Medical Technology

Referent: Dr. Fernando Quezada, Executive Director, Biotechnology Center for Excellence Cooperation, Massachusetts; US

From New Value Chains towards Value Added-Networks - New Solutions for a Bio-based Industry

Referent: Prof. Dr. Ralf Kindervater, Executive Director BIOPRO Baden-Württemberg GmbH

ICT as a Driver for New Solutions in Medical Technologies

Referentin: Yvonne Glienke, Executive board Medical-Mountains AG, Tuttlingen

World-Café: How to best develop New Value Chains for Biobased Medical Technology

11:00 Uhr End of the event

11:15 Uhr

Internal Workshop EUSALP Action Groups 1-3

16:00 Uhr End of internal workshops

9:30 - 13:00 Uhr I Raum: C 4.3

PROGRAMM

9:00 Uhr Registrierung | registration

9:30 Uhr

Europäische Fördermöglichkeiten ganz konkret – Überblick über diverse europäische Förderprogramme durch das Steinbeis-Europa-Zentrum.

Einführung in die europäische Förderpolitik

Referentin: Dr.-Ing. Petra Püchner, Steinbeis-Europa-Zentrum

Das Programm Horizont 2020: Förderaufrufe zu gesellschaftlichen Herausforderungen und industriellen Technologien

Referentin: Heike Fischer, Steinbeis-Europa-Zentrum

Spezielle KMU-Maßnahmen: KMU-Instrument, Eurostars 2

Referent: Patrick Hartmann, NKS KMU, DLR

KMU-Beispiel – Horizont 2020

Referent: Amorph Systems GmbH (angefragt)

11:30 Uhr Kaffeepause | Coffee break

12:00 Uhr

Interreg B: Fördermöglichkeiten für den Donaauraum

Referenten: Dr. Judit Schrick, Contact Point Deutschland, Interreg Donauprogramm / Johannes Gabriel, Joint Secretariat Budapest, Interreg Donauprogramm

13:00 Uhr Ende der Veranstaltung | End of the event



Jason Mrachina © flickr

Deutsch-Chinesischer Wirtschaftstag



Mittwoch, 26. Oktober 2016

10:30 - 18:00 | Raum: C 1.2.1

Der Deutsch-Chinesische Wirtschaftstag (DCWT) 2016 ist mit über 30 Referenten aus Europa und China die jährliche Hauptveranstaltung der Deutsch-Chinesischen Wirtschaftsvereinigung (DCW) e.V.

Interessenten aus Wirtschaft, Politik und Öffentlichkeit diskutieren im Hauptprogramm und in sechs Fachsymposien über Chancen und Herausforderungen in den bilateralen Wirtschaftsbeziehungen.

Veranstalter: D C W GmbH

kostenpflichtig: 230 EUR

PROGRAMM

10:45 Uhr
Beginn DCWT

Begrüßung und Moderation
Guido Molsner, Vorstand, Deutsch-Chinesische Wirtschaftsvereinigung e.V.

10:50 Uhr

China im Zeichen der Innovation

Grußwort

WANG Weidong, Gesandter des Botschaftsrates der Wirtschafts- und Handelsabteilung der Botschaft der VR China in Deutschland

11:00 Uhr

Nachhaltigkeit als Wirtschaftsfaktor in China

Einführung

Referent: Bruno Rudnik, DCW-Fachsprecher für Umwelttechnologien

11:15

Nachhaltigkeit in der deutsch-chinesischen Zusammenarbeit – Praxisbeispiel

Referent: ZHAO Shiyu, Präsident des Verwaltungskomitees, Sino-German Ecopark Qingdao

ca. 11:30 Uhr

Kaffeepause

11:45 Uhr

Symposium 1 | Raum: C1.2.1 (EG):

Chancen für Automotive: Fokus E-Mobility (gedolmetscht)
Mit freundlicher Unterstützung von Metzler, Squire Patton Boggs

Symposium 2 | Raum: C7.3 (1.OG):

Go West – Chinas Kurs entlang der Seidenstraßen (in deutscher Sprache)

Mit freundlicher Unterstützung von Marccus Partners/ HHP, Phoenix Lake Industrial Park, Western Union, Business Solutions

Symposium 3 | Raum: C7.2 (1.OG):

Recht, Steuern und Patente in China (in deutscher Sprache)

Mit freundlicher Unterstützung von Rödl & Partner, COHAUSZ & FLORACK

ca. 13:00 Uhr | Halle C2, Stand 2E12

Mittagspause am DCW-Stand

14:00 Uhr | Raum: C1.2.1

Deutschland und China: Nachhaltigkeit und Innovation Statement

Referent: Winfried Kretschmann MdL, Ministerpräsident des Landes Baden-Württemberg

14:15 Uhr

Erfolgsfaktoren in der Automobilindustrie in China – Perspektiven eines Technologieausrüsters

Keynote

Referent: Ralph Heuwing, Vorstand, Dürr AG

14:30 Uhr

Chinesische Investitionen in der deutschen Automobilbranche

Keynote

Referentin: Dr. Wu Mei, Geschäftsführerin, Joyson Europe GmbH

14:45 Uhr

Perspektiven der Automotive-Industrie in Deutschland und China

Podiumsdiskussion

Moderation: Wulf Linzenich, Vorstand, Deutsch-Chinesische Wirtschaftsvereinigung e.V.

Referenten: Ralph Heuwing, Vorstand, Dürr AG / Bernhard Auer, Director Market Management Greater China Mercedes-Benz Cars, Daimler AG / Dr. Wu Mei, Geschäftsführerin, Joyson Europe GmbH / Li Markus, President, Daimler Europe GmbH

ca. 15:15 Uhr

Kaffeepause

15:45 Uhr | Raum: C1.2.1 (EG)

Symposium 4:

Wettbewerbsvorteil "Connected Cars" in China (gedolmetscht)

Mit freundlicher Unterstützung von PricewaterhouseCoopers

Symposium 5 | Raum: C7.3 (1.OG):

Strategien für das digitale China (in deutscher Sprache)

Mit freundlicher Unterstützung von CDNetwork

ca. 17:00 Uhr

Kaffeepause

17:15 Uhr | Raum: C1.2.1 (EG)

Fast lane China

Ausblick

Referent: Bernhard Auer, Director Market Management Greater China Mercedes-Benz Cars, Daimler AG

17:30 Uhr

Schlusswort

Referent: Harald Lux, Vorsitzender des Vorstands, Deutsch-Chinesische Wirtschaftsvereinigung e.V.



Wallace Lan © flickr



Maier Njam © flickr

Wirtschaftsforum Naher und Mittlerer Osten / Nordafrika

Mittwoch, 26. Oktober 2016

10:30 - 17:00 | Raum: C 5.2

Geschäftschancen in: Ägypten, Algerien, Iran, Irak, Marokko, Saudi-Arabien, Tunesien, VAE, Oman, Katar, Jemen

Der Markteintritt in dieser Weltregion bietet Chancen, ist aber auch mit Unsicherheiten und Risiken verbunden. Wie gestalten sich die rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen vor Ort? Wie erhält man Zugang zu lokalen Netzwerken? Wie können finanzielle Risiken abgesichert werden?

Während der GlobalConnect bieten wir interessierten Unternehmen zusätzlich die Möglichkeit von Einzelberatungsgesprächen mit den AHKn dieser Weltregion an.

Veranstalter: IHK Karlsruhe

kostenpflichtig: 190 EUR

PROGRAMM

10:30 Uhr

Eintreffen und Registrierung

Tagesmoderation: Mischa Groh, Referent Außenwirtschaft, IHK Karlsruhe

11:00 Uhr

Eröffnung und Begrüßung

Wolfgang Grenke, Präsident IHK Karlsruhe

11:10 Uhr

Grußwort

Georg Fichtner, DIHK Board International, Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V., Berlin

11:20 Uhr

Der Zerfall und die Neuordnung des Nahen Ostens. Stabilitätsanker und Konfliktherde.

Referent: Dr. Rainer Hermann, Nah- und Mittelost Experte der Frankfurter Allgemeinen Zeitung (FAZ), Frankfurt

11:45 Uhr

**PANEL I: NAHER UND MITTLERER OSTEN:
GESCHÄFTSCHANCEN AM GOLF**

Moderation: Philipp Andree, Leiter Referat Nordafrika,
Nah- und Mittelost, Deutscher Industrie- und Handels-
kammertag e.V., Berlin

Podiumsgäste: René Harun, Geschäftsführer, AHK Iran,
Teheran / Dr. Dalia Abu Samra-Rohte, stellvertretende
Geschäftsführerin, AHK VAE, Irak, Kuwait, Oman & Katar/
Oliver Oehms, Geschäftsführer, AHK Saudi-Arabien,
Bahrain & Jemen, Riad

12:30 Uhr

**PANEL II: NORDAFRIKA – GUTE GESCHÄFTE IN
SCHWIERIGEM UMFELD – RAHMENBEDINGUNGEN,
HERAUSFORDERUNGEN & CHANCEN**

Moderation: Martin Kalhöfer, Bereichsleiter Nahost/Afrika,
Germany Trade and Invest, Bonn

Podiumsgäste: Marko Ackermann, Geschäftsführer, AHK
Algerien, Algier / Dr. Martin Henkelmann, Geschäftsführer,
AHK Tunesien, Tunis / Dr. Rainer Herret, Geschäftsführer,
AHK Ägypten, Kairo / Marco Wiedemann, Geschäftsführer,
AHK Marokko, Casablanca

13:15 Uhr Mittagspause, Besuch der Messe &
Networking



© pixabay

WORKSHOPS von 14:00 -17:00 Uhr

WORKSHOP I: DURCHSTARTEN IM IRAN-GESCHÄFT

Moderation: Richard P. Gütermann, Inhaber Gütermann
Handelsvertretung, Gutach

14:00 Uhr

Erfolgreiche Projekte in ausgewählten Branchen

Referent: René Harun, Geschäftsführer, AHK Iran, Teheran

14:25 Uhr

Rechtliche Rahmenbedingungen im Iran
Überblick über das Wirtschaftsrecht und Verhandlungs-
mentalität, Tipps zur Vertragsgestaltung

Referentin: Shaghayegh Smousavi, Partnerin, Rechtsan-
wältin sowie Geschäftsführerin, CMS Pars, Teheran

14:50 Uhr Pause & Networking

15:00 Uhr

Zoll und Logistik. Was muss im Geschäftsalltag beachtet
werden?

Referent: René Mißbach, Business Development Manager
Iran, M&M Militzer & Münch GmbH, Garching

15:25 Uhr

Zusammenarbeit mit der persischen Welt

Referent: Saeed Roshani (M.A.), Geschäftsführer, Ro-
consult, Kassel

15:50 Uhr Pause & Networking

16:00 Uhr

Schwierigkeiten bei der Planung und Realisierung eines
Produktionsunternehmens im Iran

Referent: Thomas Plocher, Kaufmännischer Leiter, RMA
Rheinau GmbH & Co. KG, Rheinau

16:25 Uhr

Abwicklung Zahlungsverkehr und Dokumentengeschäft
mit dem Iran

Referentin: Patrizia Melfi, Leiterin Volksbank Kompetenz-
Center International, Tuttlingen

17:00 Uhr Ende der Veranstaltung

Wirtschaftsforum Naher und Mittlerer Osten / Nordafrika

WORKSHOP II: GESCHÄFTSCHANCEN AM GOLF (BAHRAIN, JEMEN, KATAR, KUWAIT, OMAN, SAUDI-ARABIEN & VAE)

Moderation: Robert W. Huber, Vorsitzender des Außenhandelsausschusses, IHK Karlsruhe

14:00 Uhr

Erfolgreiche Projekte in ausgewählten Branchen

Referentin: Dr. Dalia Abu Samra-Rohte, stellvertretende Geschäftsführerin, AHK VAE, Irak, Kuwait, Oman & Katar / Oliver Oehms, Geschäftsführer, AHK Saudi-Arabien, Bahrain & Jemen, Riad

14:50 Uhr Pause & Networking

15:00 Uhr

Interkulturelle Aspekte bei Geschäftsverhandlungen

Referent: Christoph Keimer, Rechtsanwalt, SCHLÜTER GRAF Rechtsanwälte PartG mbB, Dortmund, Hamburg, Dubai

15.25 Uhr

Verkaufen und Vertrieb in den arabischen Golfstaaten
Gestaltung von Export- und Handelsvertreterverträgen

Referent: Christoph Keimer, Rechtsanwalt, SCHLÜTER GRAF Rechtsanwälte PartG mbB, Dortmund, Hamburg, Dubai

15:50 Uhr Pause & Networking

16:00 Uhr

Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit lokalen Partnern

Referent: Dr. Thomas Ertel, Managing Director, bw-engineers GmbH, Esslingen

16.25 Uhr Aufbau einer Tochtergesellschaft in Bahrain

Referent: Andreas Truttenbach, Geschäftsführer, RMA Rheinau GmbH & Co. KG, Rheinau

17:00 Uhr Ende der Veranstaltung



© pixabay

WORKSHOP III: NORDAFRIKA. RISIKEN BEWERTEN – CHANCEN OPTIMAL NUTZEN

Moderation: Mischa Groh, Referent Außenwirtschaft, IHK Karlsruhe

14:00 Uhr

PANEL I: Erfolgreiche Projekte in ausgewählten Branchen

Moderation: Martin Kalhöfer, Bereichsleiter Nahost/Afrika, Germany Trade and Invest, Bonn

Teilnehmer: Marko Ackermann, Geschäftsführer, AHK Algerien, Algier / Dr. Martin Henkelmann, Geschäftsführer, AHK Tunesien, Tunis / Dr. Rainer Herret, Geschäftsführer, AHK Ägypten, Kairo / Marco Wiedemann, Geschäftsführer, AHK Marokko, Casablanca

14:50 Uhr Pause & Networking

15:00 Uhr

PANEL II: Von Ägypten bis Marokko – Unternehmen präsentieren ihre Erfahrungen

Moderation: Martin Kalhöfer, Bereichsleiter Nahost/Afrika, Germany Trade and Invest, Bonn

Ägypten: Ralf Lakatos, Vertriebsleiter, LAMTEC Meß- und Regeltechnik für Feuerungen GmbH & Co. KG, Walldorf / Algerien: Urs Endress, Geschäftsführer, Endress + Hauser SAS, Huningue Cedex, Frankreich (tbc) / Marokko: N.N., SAP Deutschland SE, Walldorf (tbc) Tunesien: N.N.

15:50 Uhr Pause & Networking

16:00 Uhr

PANEL III: Zoll, Logistik, Recht. Was muss im Geschäftsalltag beachtet werden?

Moderation: Martin Kalhöfer, Bereichsleiter Nahost/Afrika, Germany Trade and Invest, Bonn

Teilnehmer: Dr. Daniel Sven Smyrek, Rechtsanwalt, Anwaltskanzlei Diem & Partner, Stuttgart / Gerhard Müller, Prokurist, Niederlassungsleiter, Kühne + Nagel (AG & Co.) KG, Langweid – Foret

17:00 Uhr Ende der Veranstaltung

Ungarn

Mittwoch, 26. Oktober 2016

11:00 - 15:00 Uhr | Raum: C 6.1

Ungarn stellt sich als Investitionsstandort vor

Das Generalkonsulat von Ungarn, mit der fachlichen Unterstützung der IHK Region Stuttgart sowie der Stiftung Familienunternehmer stellt die Investitionsmöglichkeiten in Ungarn vor.

Unter den Referenten werden Herr Róbert Ésik, Präsident der Ungarischen Agentur für Investitionsförderung (HIPA), Herr Zoltán Urbán, Hauptgeschäftsführer der Magyar Export-Import Bank ZRT. (EXIM), sowie Frau Rita Mayer Katona, Direktor, Internationale Firmenkunden, UniCredit Bank Hungary Zrt. Vorträge halten. Als Höhepunkt wird – unter Anderen - Herr Dr. Ingo Konrad, Leiter Produktionsthemen Landes- und Kommunalpolitischer Dialog, Daimler AG über die Erfahrungen eines Großkonzerns in Ungarn berichten.

Veranstalter: HIPA / Hungarian Investment Promotion Agency

Referenten: Präsident Róbert Ésik / Generalkonsul Dr. János Berényi / Direktor Rita Mayer Katona / Präsident Prof. dr.dr.h.c. Brun-Hagen Hennerke / Hauptgeschäftsführer Andreas Richter / General Direktor Zoltán Urbán



© pixabay

Slowenien

13:00 - 15:00 | Raum: C 4.3

Slovenia Investment Conference – The moment is right for business and investment opportunities

SSH und der BAMC den Konferenzteilnehmern ausgewählte slowenische Unternehmen als Investitions- und Kooperationspartner aus den Branchen Logistik, IT, Maschinenbau, Automotive und Tourismus vorstellen, die Unterstützungsmaßnahmen, die die Staatsregierung für Investoren bietet, sowie das Geschäftsumfeld und das Industriepotenzial, besonders beim Thema Digitalisierung. Anschließend findet eine Q&A mit den Unternehmen statt.

PROGRAMM

13:00 Uhr Registrierung

13:15 Uhr Begrüßung

Matej Skočir, Leiter des Sektors für Internationalisierung und direkte Investitionen der Agentur SPIRIT Slovenia

Grußwort

Vertreter der IHK Region Stuttgart

Vorstellung des slowenischen Geschäftsumfeldes und des Industriepotenziales

Referent: Aleš Cantarutti, Staatssekretär der Republik Slowenien für wirtschaftliche Entwicklung und Technologie

13:30 Uhr

Vorstellung der Agentur SPIRIT Slovenia

Vorstellung der Agentur für Förderung der Existenzgründung, Innovationen, Investitionen und Technologie SPIRIT Slovenia

13:40 Uhr

Vorstellung der Projekte der Bank Asset Management Company sowie der Investitions- und Kooperationspartner unter Leitung der BAMC

13:55 Uhr

Vorstellung der Projekte der Slovenian Sovereign Holding

14:10

Q&A - Vertreter der vorgestellten Unternehmen gehen auf weitere, konkrete Fragen ein

Veranstalter: SPIRIT Slovenia

kostenlos

Türkei

Mittwoch, 26. Oktober 2016

14:00 - 17:00 | Raum: C 5.3

Wirtschaftsforum Türkei

Beim Wirtschaftsforum Türkei wird Unternehmern ein praxisorientierter Einblick in den türkischen Markt geboten. Experten informieren über Geschäftsmöglichkeiten sowie die Rahmenbedingungen eines Engagements in der Türkei. Die Teilnehmer erhalten grundlegende Informationen über Investitionsmöglichkeiten und nützliche Hinweise, die beim Markteintritt zu beachten sind.

Parallel zum Wirtschaftsforum findet eine Kontakt- und Kooperationsbörse mit türkischen Unternehmern aus unterschiedlichen Branchen statt. Die Kooperationsbörse bietet Gelegenheit für einen direkten Erfahrungsaustausch.

Referenten: Dr. Peter Kulitz, Präsident des baden-württembergischen Industrie- und Handelskammertags / Frank Kaiser, stellv. Geschäftsführer, AHK Türkei / Yusuf Arslan, Managing Director Purchasing Turkey, International Turkish Business Center, Stuttgart / Dr. Gökçe Uzar Schüller, Rechtsanwältin u. Leiterin Türkei Desk Kanzlei Graf von Westphalen, München

Moderator: Halil Kükürt, Leiter Türkei-Kompetenzzentrum IHK Ulm

Veranstalter: IHK-Exportakademie GmbH

kostenlos



© pixabay

Myanmar

Mittwoch, 26. Oktober 2016

14:00 - 17:00 | Raum: C 4.2

Myanmar Business Forum 2016

Seit den Wahlen Ende 2015 befindet sich Myanmar erneut im politischen Aufbruch. Das Land bietet für deutsche Unternehmen vor allem im Export, Einkauf und Projektgeschäft viele Möglichkeiten: Mit seinen 64 Mio. Einwohnern ist Myanmar reich an Bodenschätzen, die neue Regierung wird die eigene Infrastruktur und Industrie weiterhin ausbauen. Das macht Myanmar zu einem der bedeutendsten Zukunftsmärkte Südostasiens.

Beim erstem Myanmar Business Forum der IHK Reutlingen werden wir gemeinsam mit prominenten Vertretern aus Wirtschaft und Regierung über Erfahrungen und Zukunftsperspektiven diskutieren. Welche Chancen bieten sich in Myanmar und wie kann man in diesen Markt erfolgreich einsteigen?

Referenten: Martin Fahling / Timo Prekop / I.E. Daw Yin Yin Myint / Volker Edner / Andrea Breyer / Patrick Jung

Veranstalter: IHK Reutlingen

kostenlos



© pixabay

Unternehmer-Forum

Mittwoch, 26. Oktober 2016

14:00 - 15:30 | Raum: C 4.1

Unternehmer-Forum auf der GlobalConnect: Internationalisierung in bewegten Zeiten

Ein neues Unternehmerforum auf der GlobalConnect dient dem Erfahrungsaustausch. Wie haben es gerade die Mittelständler und Familienunternehmen aus Deutschland geschafft, aus der Krise von 2008/2009 gestärkt herauszukommen und auf den internationalen Märkten zu wachsen? Im offenen Gespräch auf der GlobalConnect geben Unternehmerpersönlichkeiten, die ihre Firmen erfolgreich durch die globalen Herausforderungen navigiert haben, Impulse und Anregungen für Ihre eigene Strategie.

Moderator: Hans Gäng

Referenten:



Dr. Eberhard Veit
Ehem. Vorstandsvorsitzender Festo AG



Ulrich Dietz
CEO und Vorstandsvorsitzender der GFT Technologies SE



Matthias S. Heinz
Geschäftsführer KOMET GROUP GmbH



Peter Fenkl
Vorstandsvorsitzender Ziehl-Abegg SE

Veranstalter: local global GmbH

in Kooperation mit



kostenlos



DAS BUCH ZUM UNTERNEHMERFORUM:

KRISE, WELCHE KRISE? INTERNATIONALISIERUNG IN BEWEGTEN ZEITEN

Wie der Export allen Krisen trotzte:

Der deutsche Export im Zeitraum von
2009 bis 2015 - Zahlen und Trends

Die Erfolgsfaktoren:

5000 Unternehmen befragt, wie sie die
Internationalisierung angehen

"Welche Krise?"

Interviews mit Vorständen international
aktiver mittelständischer Unternehmen



Bestellen Sie das Buch jetzt auf www.localglobal.de!

112 Seiten, 19 Euro, ISBN-13: 978-3-9817242-1-9



© pixabay

Wirtschaftstag Russland



Donnerstag, 27. Oktober 2016

10:00 - 16:30 | Raum: C 1.2.1

Der ganztägige Kongress wird über die aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen in Russland informieren. Hochkarätig besetzte Diskussionsrunden und Fachvorträge von Experten wechseln sich ab. Schwerpunkte sind die Themen "Aktuelle Wirtschaftslage", "Lokalisierung und Importsubstitution", "Branchencheck und Branchenforum" sowie "Eurasische Wirtschaftsintegration".

Die Referenten berichten aus der Praxis, kommen überwiegend direkt aus Führungspositionen in Russland und

geben wertvolle Tipps für eine erfolgreiche Marktbearbeitung in wirtschaftlich schwierigen Zeiten.

Veranstalter: IHK Region Stuttgart

in Kooperation mit der IHK Rhein-Neckar und der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer

kostenpflichtig: 195 EUR



© pixabay

PROGRAMM

10:00 Uhr

Begrüßung

10:10 Uhr

Chancen in der Krise

Referent: Matthias Schepp, Delegierter der deutschen Wirtschaft, Deutsch-Russische Auslandshandelskammer, Moskau

10:30 Uhr

Thesen zur russischen Wirtschaftspolitik. Makroökonomische Stabilisierung versus Handelspolitik

Referent: Dr. Ricardo Giucci, Geschäftsführer, Berlin Economics GmbH

11:00 Uhr

Russland: Vom Exportmarkt zum Produktionsstandort
Gründe und gesetzliche Bestimmungen für die Lokalisierung in einzelnen Branchen

- "Made in Russia"
- Absicherung von Devisenkursschwankungen
- Sonderinvestitionsvereinbarung

Referent: Falk Tischendorf, Managing Partner, BEITEN BURKHARDT, Moskau

11:30 Uhr

Lokalisierung und Importsubstitution: Hintergründe und Erfahrungen (Panel)

Referenten: Dr. Joachim Schulz, Mitglied des Vorstands Aesculap AG, Produktion & Logistik, Tuttlingen / Wilhelm Rolfes, Werkleiter Werk Noginsk, Roto Frank Russland / Ulf Schneider, Herausgeber OWC-Verlag für Außenwirtschaft, Berlin / Daniel Kiefer, Stellv. Direktor, OOO THOST Russia Projektmanagement / Katharina Schöne, Repräsentantin der Deutsch-Russischen AHK in Deutschland

Moderation: Stefan Weiss, Generaldirektor, German Centre for Industry and Trade, Moskau

12:30 Uhr Mittagspause mit Buffet, Networking und Besuch der GlobalConnect

13:30 Uhr

Branchencheck: Potentialanalyse ausgewählter Branchen in Russland

Referentin: Edda Wolf, Leiterin des Bereichs GUS/ Osteuropa, GTAI, Bonn

14:00 Uhr

Branchenforum: Firmen verschiedener Branchen berichten aus der Praxis über ihre Geschäfte in Russland (Panel)

Referenten: Dr. Caroline King, Director International Government Relations und Global Corporate Affairs, SAP SE, Walldorf / Dr. Dmitrij Krasnov, President of Drive Technique Industrial Group, NTZ Privodnaja Technika, Moskau / Dr. Michael Friedrich, Key Account Manager Environmental Technology, Eisenmann Anlagenbau GmbH & Co. KG, Holzgerlingen / Edda Wolf, Leiterin des Bereichs GUS/ Osteuropa, GTAI, Bonn

Moderation: Matthias Kruse, Geschäftsführer International, IHK Rhein-Neckar

15:00 Uhr Kaffeepause

15:30 Uhr

Wirtschaftliche Aspekte der Eurasischen Wirtschaftsunion

- Struktur und Entwicklung der EAWU
- Zollrecht/Elektronische Verzollung
- Zertifizierung für die EAWU

Referentin: Helge Masannek, Group Director Tax and Legal, Member of the Board, SCHNEIDER GROUP, Moskau

16:00 Uhr

Geopolitische Aspekte der Eurasischen Wirtschaftsunion
Ausweitung der Eurasischen Integration durch Verhandlungen zu neuen Freihandelsabkommen

Referenten: Edda Wolf, Leiterin des Bereichs GUS/Osteuropa GTAI, Bonn

Bigger Picture: Initiative Neue Seidenstraße - One Belt One Road

Christina Otte, Deputy Director Asien/Pazifik, GTAI, Bonn

16:30 Uhr

Ende der Veranstaltung



© pixabay

Zollforum Baden-Württemberg

Donnerstag, 27. Oktober 2016

09:15 - 17:30 | Raum: C 6.2

Es gibt für Exportmanager Termine im Jahr, die sie im Interesse ihres Unternehmens und für die eigene Karriereentwicklung nicht versäumen sollten. Hier stellt das Zollforum Baden-Württemberg das passende Angebot dar: Mit ausgewiesenen Experten im Referententeam, fachlich kompetent konzipiert, kompakt im Veranstaltungsformat, zeitökonomisch strukturiert und organisiert.

Auf dem Programm stehen dieses Mal unter anderem aktuelle Entwicklungen im Zollrecht insbesondere der neue Unionszollkodex, die Exportkontrolle sowie häufige Fragen im Umgang mit der Betriebsprüfung - jeweils mit einem Fokus auf der betrieblichen Umsetzung.

Referenten: Marc Bauer / Herr Felix Wemmer / Kolja Mendel / Markus Saile / Dr. Philip Haellmigk / Dr. Ulrike Jasper / Ewald Plum

Moderator: Halil Kükürt, Leiter Türkei-Kompetenzzentrum IHK Ulm

Veranstalter: IHK-Exportakademie GmbH

kostenpflichtig: 270,00 EUR



Metropolitico © flickr

Taicang

Donnerstag, 27. Oktober 2016

10:00 - 12:00 | Raum: C 1.2.2

Taicang - mehr als 20 Jahre erfolgreiche chinesisch-deutsche Zusammenarbeit

Die Stadt Taicang präsentiert sich als ein sehr attraktiver Standort gerade für deutsche Wirtschaft, Unternehmen berichten über ihre Erfolge in China bzw. in der Stadt Taicang. Es wird auch darüber diskutiert, wie die chinesisch-deutsche Kooperationen in Wirtschaft, Kultur, Bildung und Ausbildung, Innovation usw. intensiviert werden soll.

Referenten: Dr. Hans-Jochem Steim / Zhu Wanli / Prof. Dr. Axel Gerloff (angefragt) / Jens Kirschgänger / Britta Buschfeld (angefragt)

Moderator: Christian Sommer

Veranstalter: Taicang Representative Office in Germany
kostenlos



Thorsten Rockstar © flickr

Indien

Donnerstag, 27. Oktober 2016

10:00 - 14:00 | Raum: C 6.1

Indien: Strategien, Herausforderungen, Lösungen – Unternehmen berichten, Experten beraten

Im Mittelpunkt des diesjährigen Indien-Kongresses auf der GlobalConnect stehen Vorträge baden-württembergischer Unternehmer, die in Indien investieren, selbst vertreiben oder produzieren. Sie zeigen in ihren Erfahrungsberichten Herausforderungen und auch praktische Lösungen auf. Damit liefern sie Ihnen wertvolle Einblicke, die Sie für Ihr Indien-Engagement nutzen können. In der darauf folgenden Paneldiskussion mit diesen Unternehmern und erfahrenen Indien-Experten werden die Themengebiete "aktuelle Wirtschaftslage", "Markteintrittsstrategien" sowie "rechtliche Rahmenbedingungen" aufgegriffen. Nutzen Sie anschließend die Möglichkeit, sich bei einem kleinen Imbiss untereinander auszutauschen.

Referenten: Jörg Ritter, Geschäftsführer RTE Akustik + Prüftechnik GmbH / Werner Gäng, Direktor der Abteilung Emerging Markets & Partners, Testo AG / Frank Spies, Head of International Operations & Material Development, aluplast GmbH

Veranstalter:

BADEN-WÜRTTEMBERG INTERNATIONAL

German Centre Delhi.Gurgaon

IHK Rhein-Neckar

Maier + Vidorno GmbH

kostenpflichtig: 80 EUR

PROGRAMM

10:00 Uhr
Registrierung

10:30 Uhr
Begrüßung
Referentin: Cornelia Frank, Leiterin der Abteilung Außenwirtschaft und Standortmarketing Wirtschaft, Baden-Württemberg International

10:40 Uhr
Best Practice – Unternehmer berichten von ihren Erfahrungen mit anschließender Paneldiskussion

Erste Schritte – Fallstricke beim Aufbau des Indiengeschäfts
Referent: Jörg Ritter

Aufbau und Steuerung einer Vertriebstochter in Indien – Geschäftsführer und Führungsstruktur als entscheidende Erfolgsfaktoren
Referent: Werner Gäng | Direktor der Abteilung Emerging Markets & Partners | Testo SE und Co. KGaA | Lenzkirch

Produktion in Indien – Von der Grundstückswahl zur Finalisierung des Bauprojektes bis zum Produktionsstart
Referent: Frank Spies

Weitere Panelisten: Torsten Gosch, Senior Manager Business Development, Maier + Vidorno GmbH, Köln / Ute Gries, Executive Director International Banks & Sovereigns, Landesbank Baden-Württemberg, Stuttgart / Dr. Jana Helbig, Geschäftsführerin German Centre Delhi.Gurgao, Indien / Dirk Matter, Geschäftsführer Deutsch-Indische Handelskammer, Düsseldorf/Mumbai / Martin Wörlein, Partner und Leiter Team Indien, Rödl & Partner, Nürnberg

13:10 Uhr
Imbiss und Networking

14:00 Uhr
Ende der Veranstaltung

edubiz-Konferenz

Donnerstag, 27. Oktober 2016

10:00 - 16:00 | Raum: C 5.1

“Developing skills, creating future”

Auch an den Auslandsstandorten stehen die Unternehmen im Wettbewerb um Talente. Der Fachkräftemangel ist eine Herausforderung, die auch dort nur mit Investitionen in die Ausbildung bestehen können.

Die edubiz-Konferenz diskutiert, wie duale Bildung in pragmatischen Kooperationen zwischen Bildungspolitik, Hochschulen, Bildungswirtschaft und Unternehmen rasch umgesetzt werden kann und wie Unternehmen erfolgreich Ressourcen für künftiges internationales Wachstum aufbauen können.

Referenten:



Theresa Schopper

Staatssekretärin, Staatsministerium
Baden-Württemberg



Prof. Mircea Dumitru

Minister of National Education and Scientific
Research, Rumänien, Current CEEPUS Chair



Gianni Bocchieri

Bildungsministerium der Region Lombardei,
Italien



Eric Reuting

Vorstand Personal Volkswagen Slovakia



Dr.h.c. mult. prof. Ing. Juraj Sinay, DrSc

Präsident des Slowakischen Automobilver-
bands, Slowakei, Rektor der Technischen
Universität Košice



Reinhard Koslitz

Geschäftsführer Didacta Verband der deut-
schen Bildungswirtschaft e.V.



Prof. Dr. Werner G. Faix

Rektor der Steinbeis-Hochschule Berlin

Veranstalter: local global GmbH

kostenlos

PROGRAMM

10:00 - 12:00 Uhr

Bildung und Beschäftigung in Europa

Herausforderungen und europäische Antworten

Grußwort: Theresa Schopper

Staatssekretärin, Staatsministerium Baden-Württemberg

Grußwort: Prof. Mircea Dumitru

Minister of National Education and Scientific Research,
Rumänien, Current CEEPUS Chair

Grußwort: Gianni Bocchieri

Bildungsministerium der Region Lombardei, Italien

„Kampf um Talente“: Was macht uns innovativ, wettbe-
werbsfähig und attraktiv?

Unternehmensbericht Volkswagen

Referent: Eric Reuting, Vorstand Personal Volkswagen
Slovakia

Plädoyer für eine praxisorientierte europäische Ausbildung

Referent: Prof. Juraj Sinay, Präsident des Slowakischen
Automobilverbands, Slowakei, Rektor der Technischen Uni-
versität Košice

“Export” der dualen Ausbildung - schneller durch globale
Partnerschaften zwischen Bildungswirtschaft und Unter-
nehmen

Referent: Reinhard Koslitz, Hauptgeschäftsführer Didacta
Verband e.V., Verband der Bildungswirtschaft

“Global Minds” in mittelständischen Unternehmen

Referent: Prof. Dr. Werner G. Faix, Rektor der
Steinbeis-Hochschule Berlin
Abschließendes Panel

14:00 - 14:45 Uhr

Fach- und Führungskräfte für das Ausland finden und
binden

Die Hauptrolle vor Ort: Der Geschäftsführer der Auslands-
gesellschaft

Referent: Prof. Peter Anterist, CEO InterGest Worldwide

Talente für Zukunftsmärkte - Qualifizierung für Schlüssel-
positionen im Ausland

Referent: Ardin Djalali, Direktor MBA and International
Programs, SIBE

Internationale Rekrutierungsstrategien für den Mittel-
stand

Referent: Hans W. Berg, Partner Transearch International

14:45 - 15:30 Uhr

Ausbildung als Teil der Willkommenskultur

Welcome Asia! Erfahrungsbericht Studium und duale Aus-
bildung für asiatische Teilnehmer

Referent: Dipl. Wirtsch. Ing. Raphael Schoen, Dozent Diver-
sity Management, HHL

Schritte in das deutsche Berufsleben: Deutsch und Berufs-
praktikum am Goethe-Institut Schwäbisch Hall

Referent: Dr. Hans Werner Schmidt, Institutsleiter, Go-
ethe-Institut Schwäbisch Hall

Erfolgsfaktor Schule - Was internationale Führungskräfte
und ihre Familien von Deutschland erwarten

Referent: Tim Kelley, Direktor der Internationalen Schule
Stuttgart

15:30 - 16:15 Uhr:

Abschlusspanel: Und jetzt? Wohin des Wegs?
Europäische Talente haben das letzte Wort!

Talkrunde mit Studenten, Young Professionals und Grün-
dern aus Süd- und Osteuropa

In den Unternehmen und in zahllosen Bildungskonfe-
renzen wird über sie geredet, aber auf der GlobalConnect
haben sie selbst das Wort: Talente, die sich auf eine Tätig-
keit in international aktiven Unternehmen vorbereiten.
Was sind ihre Kriterien für die Wahl von Studiengängen
und Unternehmen? Wie ist ihre Sicht auf Europa und den
Brain Drain? Welche Perspektiven sehen sie für sich und für
ihre Herkunftsländer?



© pixabay

Ausstellerforum

Mittwoch, 26. Oktober 2016

11:00 - 11:30 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Wachsen im Ausland ist einfach – Investitions- und Absatzfinanzierung am Beispiel der USA

Die USA sind nicht nur das größte Ziel deutscher Exporte, sondern auch ein sehr begehrter Investitionsstandort des deutschen Mittelstands. Der Aufbau einer eigenen Produktion vor Ort ist dabei mit Chancen, aber auch Risiken verbunden. Wir freuen uns darauf mit Ihnen zu diskutieren wie Marktpotentiale gehoben werden können, und was bei einer Direktinvestition zu beachten ist. Die Deutsche Leasing ist seit 2007 am Standort Chicago in den USA vertreten und hat seitdem zahlreiche Unternehmen beim Aufbau und der Erweiterung der eigenen Produktion in Form von Maschinenfinanzierung begleitet.

Referenten: Thomas Podolski, Deutsche Leasing / Stefan Goetz, German Desk Manager, Deutsche Leasing USA, Inc

Veranstalter: Deutsche Leasing / Sparkassenverband Baden-Württemberg

11:30 - 12:30 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Erweiterte Exportchancen durch einen gemeinsamen Wirtschaftsraum: Lissabon bis Wladiwostok und die neue Seidenstraße

Sowohl Präsident Putin als auch Kanzlerin Merkel sprechen häufig von der Vision eines einheitlichen Wirtschaftsraums von Wladiwostok bis Lissabon. Die Länder der EU, der Eurasischen Wirtschaftsunion und die Länder dazwischen haben enormes Potential durch gegenseitigen wirtschaftlichen Austausch. Unter dem Begriff Wandel durch Handel könnte es auch zu einem friedlichen Miteinander werden. Auch die Neue Seidenstraße bietet konkrete Möglichkeiten für europäische Unternehmen und eröffnet neue Absatzmärkte. Diese betreffen nicht nur China und Russland,

sondern Länder wie Kasachstan und Iran. Der Modernisierungsbedarf dieser Länder kann durch Produkte und Dienstleistungen europäischer Hersteller gedeckt werden.

Referenten: Ulf Schneider, Geschäftsführender Gesellschafter SCHNEIDER GROUP, Moskau, Herausgeber OWC-Verlag für Außenwirtschaft, Berlin, Dr. Hanno Stöcker, Geschäftsführender Vorstand, Deutsch-Russischer Wirtschaftsband e.V., Hamburg

Veranstalter: Schneider Group, OWC-Verlag für Außenwirtschaft

12:30 - 13:00 / Raum: Ausstellerforum / Stand 2C11

Follow up UZK: Die ersten Monate nach der Einführung

Der 01. Mai 2016, das Datum der Anwendbarkeit des Unionszollkodex (UZK), liegt hinter uns. Damit löste das „neue“ europäische Zollrecht die bis dato geltenden Regelungen des Zollkodex und der dazugehörigen Durchführungsverordnung ab.

Welche Änderungen sind bereits eingetreten und was erwartet uns zukünftig? Diese und weitere Fragen werden während des Vortrags behandelt. Außerdem werfen wir einen Blick auf die Visionen „Zentrale Zollabwicklung“ und „Eigenkontrolle“.

Referent: Uwe Liebschner, Berater für Zoll und Außenwirtschaft, dbh Logistics IT AG

Veranstalter: dbh Logistics IT AG



© pixabay

13:00 - 13:30 / Raum: Ausstellerforum / Stand 2C11

Schnelle Ersatzteil-Logistik fördert Wettbewerbsvorteile ... braucht aber exzellente Stammdaten, sonst können hohe Risiken drohen!

Exportierende Maschinen- und Anlagenbauer können sich vom Wettbewerb abgrenzen, indem sie ihre Lieferkette für Ersatzteile optimieren. Dreh- und Angelpunkt einer zeitnahen, globalen Logistik sind qualitativ hochwertige Stammdaten wie korrekt klassifizierte Zollltarifnummern (ZTN). Bei falschen Angaben kommt es zu Verstößen gegen das Außenwirtschaftsrecht kommen, für die Geschäftsführer und Vorstände persönlich haften. Es empfiehlt sich also, rechtzeitig zu reagieren. Nur wie? Die eDOC Aviation Service hilft dabei, die Qualität außenwirtschaftlicher Daten nachhaltig zu sichern. Der Dienstleister bietet eine einmalige Kombination aus Beratung & praktischer Umsetzung. Einige Tipps verrät der Inhaber Detlef Prien während seiner Vorträge auf der Global Connect 2016.

Referent: Detlef Prien, Geschäftsführer eDOC AS GmbH

Veranstalter: eDOC AS GmbH



© pixabay

13:30 - 14:00 / Raum: Ausstellerforum / Stand 2C11

Investitionsstandort Lodzkie

In „Investitionsstandort Lodzkie“ stellt sich die polnische Woiwodschaft Lodzkie vor. Lodzkie mit 2,5 Mio. Einwohnern und Hauptstadt Lodz ist eine der 16 Woiwodschaften Polens. Präsentation beinhaltet u. a.:

- Informationen über wirtschaftliche Eckdaten, strategische Lage, Investitionspotential und Humanressourcen,

die vorteilhafte Bedingungen für Unternehmen bilden

- Sektoren der Zukunft;
- Investitionsanreize mit einer Reihe der Instrumente, die von ausländischen Investoren in Anspruch genommen werden können;
- Unternehmensformen – Rechtsformen;
- 10 Stiege zur Geschäftsgründung;
- kostenloses Angebot des Marschallsamtes für Investoren.

Referent: Dr. Marek Kudła

Veranstalter: Woiwodschaft Lodzkie

14:00 - 14:30 / Raum: Ausstellerforum / Stand 2C11

Barcelona ist Mobile World Hub – welche Chancen der Digitalisierung bieten sich ausländischen Unternehmen?

Die katalanische Wirtschaft etabliert sich als eine der fortschrittlichsten in Südeuropa und setzt ganz auf Digitalisierung als Wachstumsmodell. Laut dem Bericht der „City Initiatives for Technology, Innovation and Entrepreneurship 2015“ gehört Barcelona mit seinem kosmopolitischen, urbanen und kreativen Umfeld zu den vier besten europäischen Städten für digitale Unternehmensvorhaben. Betrachtet man z.B. die Gründerszene, konzentrieren sich in Barcelona mehr als 1.500 Start-ups in den Sektoren Internet, Mobile, Software, E-Commerce und Big Data. Barcelona hat sich zu einem der international anerkanntesten Zentren entwickelt und bietet Unternehmen neue Geschäftsmöglichkeiten.

Referentin: Claudia Jehle, Area Director Catalonia Trade & Investment

Veranstalter: Catalonia Trade + Investment

14:30 - 15:00 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Paraná State: Scenarios and Opportunities

Paraná is situated in the South region of Brazil and has been for the last ten years the state with the highest industrial growth in the country. It is renowned for skilled and disciplined workforce, distinguished research institutes and strategic location with easy connection to Mercosul. Paraná is also one of the largest industrial center in the country and one of the best destinations for investments and Business in Latin America. All entrepreneurs can count on the support and commitment of Fiep system that works focusing on development solutions and industrial representativeness, promoting education, sustainable growth, innovation, competitiveness and internationalization. Be welcome to know Paraná, a land of opportunities.

Referent: Paulo Pupo, Vice President of FIEP

Veranstalter: Federation of Industries of the Parana State



Licida Aragoa © flickr

15:00 - 15:30 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Flandern-Rundfahrt – mit Tempo und professioneller Begleitung den belgischen Markt erobern

Auftrumpfen ist eine Eigenschaft, die den Belgiern nicht liegt. Dabei hat gerade Flandern, der nördliche Teilstaat Belgiens, allen Grund dazu. Von der Fläche her eher klein, gehört die Region zu den Big Playern, wenn es um die Vielfalt der Industriesektoren und die Anzahl weltweit führender Konzerne und KMU geht. Dank der zentralen Lage und der ausgezeichneten Transportinfrastruktur ist es in Flandern möglich, in einem Umkreis von 500 Kilometern 200 Mio. Verbraucher zu erreichen. Für den Erfolg der Region gibt es noch viele andere Gründe: hochqualifizierte, mehr-

sprachige Arbeitskräfte, die Nähe zu Brüssel, attraktive Investitionsanreize, günstige Immobilienpreise und eine legendäre Gastfreundschaft. Wer seine Geschäfts- und Forschungsaktivitäten in Flandern ausbaut, profitiert nachhaltig.

Referent: Bart Boschmans, Handels- und Wirtschaftsattaché, Flanders Investment & Trade

Veranstalter: Flanders Investment & Trade-Stuttgart

16:00 - 17:00 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Messen im Ausland erfolgreich nutzen

Deutsche Messeveranstalter bieten ihre Veranstaltungs- und Branchenkompetenz nicht nur in Deutschland an, sondern weltweit. Die Veranstaltungen orientieren sich an etablierten internationalen Messen in Deutschland und ermöglichen so den Ausstellern einen sicheren Einstieg in Auslandsmärkte. Pro Jahr veranstalten diese Messegesellschaften rund 300 Messen im Ausland, vor allem in Asien und Osteuropa. Der AUMA kennzeichnet diese Messen seiner Mitglieder in seinen Veröffentlichungen mit „GTQ – German Trade Fair Quality Abroad“.

Zahlreiche dieser Auslandsmessen flankieren die Bundesministerien für Wirtschaft sowie Landwirtschaft und Ernährung in Kooperation mit dem AUMA durch Gemeinschaftsstände unter der Dachmarke "made in Germany". Beide Instrumente helfen Unternehmen beim Export.

Anschließende Podiumsdiskussion: "Auslandsmessen – der erste Schritt in neue Märkte"

Referent: RA Marco Spinger, Geschäftsbereichsleiter Globale Märkte & IT, AUMA / Prof. Peter Anterist, Geschäftsführer InterGest Worldwide / Birgit de Longueville, Leiterin der Abteilung Internationale Messen und Standortkommunikation, Baden-Württemberg International / Hans Gäng, Geschäftsführer local global GmbH / Bernhard Müller, Messe Stuttgart International

Veranstalter: AUMA

Donnerstag, 27. Oktober 2016

10:00 - 10:30 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Sicher und Gesund im Ausland – der Arbeitgeber in der Pflicht

Unternehmen sind gesetzlich verpflichtet, Mitarbeiter vor einer Geschäftsreise auf Risiken hinzuweisen und im Notfall zu helfen. Aber wie soll ein Arbeitgeber dieser Verpflichtung nachkommen? Reicht eine Auslandskrankenversicherung inklusive Notfallrufnummer nicht aus? Welche Haftungsrisiken lauern für Unternehmen, Vorgesetzte und Geschäftsleitung? Was taugen externe Dienstleister? Welche Möglichkeiten bietet e-learning in diesem Zusammenhang? All diese Aspekte sollen einen Eindruck zum Thema „Mobility Risk Management“ vermitteln.

Herr Oliver Hirt beschäftigt sich seit über 10 Jahren mit dem Thema Sicherheit und Gesundheit auf Geschäftsreisen und Entsendungen.

Herr Uwe Röniger gestaltet e-learning Inhalte rund um den Themenkomplex Sicherheit und Gesundheit im Betrieb und auf Geschäftsreise.

Referenten: Oliver Hirt, Geschäftsführender Gesellschafter Litehouse Consulting GmbH / Uwe Röniger, Geschäftsführer mybreev GmbH

Veranstalter: LiteHouse Consulting GmbH

10:30 - 11:00 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Schnelle Ersatzteil-Logistik fördert Wettbewerbsvorteile ... braucht aber exzellente Stammdaten, sonst können hohe Risiken drohen!

Exportierende Maschinen- und Anlagenbauer können sich vom Wettbewerb abgrenzen, indem sie ihre Lieferkette für Ersatzteile optimieren. Dreh- und Angelpunkt einer zeitnahen, globalen Logistik sind qualitativ hochwertige Stammdaten wie korrekt klassifizierte Zolltarifnummern (ZTN).

Bei falschen Angaben kommt es zu Verstößen gegen das Außenwirtschaftsrecht kommen, für die Geschäftsführer und Vorstände persönlich haften. Es empfiehlt sich also, rechtzeitig zu reagieren. Nur wie? Die eDOC Aviation Service hilft dabei, die Qualität außenwirtschaftlicher Daten nachhaltig zu sichern. Der Dienstleister bietet eine einmalige Kombination aus Beratung & praktischer Umsetzung. Einige Tipps verrät der Inhaber Detlef Prien während seiner Vorträge auf der Global Connect 2016.

Referent: Detlef Prien, Geschäftsführer eDOC AS GmbH

Veranstalter: eDOC AS

kostenlos

11:00 - 11:30 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Wachsen im Ausland ist einfach – Investitions- und Absatzfinanzierung am Beispiel der USA

Die USA sind nicht nur das größte Ziel deutscher Exporte, sondern auch ein sehr begehrtter Investitionsstandort des deutschen Mittelstands. Der Aufbau einer eigenen Produktion vor Ort ist dabei mit Chancen, aber auch Risiken verbunden. Wir freuen uns darauf mit Ihnen zu diskutieren wie Marktpotentiale gehoben werden können, und was bei einer Direktinvestition zu beachten ist. Die Deutsche Leasing ist seit 2007 am Standort Chicago in den USA vertreten und hat seitdem zahlreiche Unternehmen beim Aufbau und der Erweiterung der eigenen Produktion, in Form von Maschinenfinanzierung, begleitet.

Referenten: Thomas Podolski, Deutsche Leasing / Stefan Goetz, German Desk Manager, Deutsche Leasing USA, Inc

Veranstalter: Deutsche Leasing / Sparkassenverband Baden-Württemberg

11:30 - 12:00 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Erfolgsrezept für Ihr Japan-Geschäft

Japan wird oft vernachlässigt oder gar übersehen. Die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt bietet gerade für deutsche Unternehmen viele Geschäftsmöglichkeiten. Japan und Deutschland haben viel gemeinsam und stehen vor ähnlichen Herausforderungen. Frau Tamura wird zunächst auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Japan eingehen. Die japanische Regierung hat zahlreiche Maßnahmen angestoßen, um das Geschäftsumfeld für ausländische Unternehmen zu vereinfachen. Was sind die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit? Welche Besonderheiten gilt es zu beachten? Welche Stolpersteine können umgangen werden? Herr Tanaka berichtet von seinen Erfahrungen aus der Automobil- und Maschinenbauindustrie, die er bei deutschen bzw. schweizerischen Unternehmen in Japan gesammelt hat.

Referent: Chihiro Tamura, Director Invest Japan / Mr. Junichi Tanaka, Senior Investment Advisor

Veranstalter: JETRO



© Moyan Brenn

12:00 - 12:30 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Young Professionals for Industry 4.0

An academic rate of 56% and among the Top 3 ranked countries in Pisa studies, South Korea brings forth highly talented young professionals. Through our governmental project K-Move- Korean Youth Moves to the World, we support Korean Students and Graduates on their way to Internship and employment possibilities abroad. Our current project focuses on Germany's famous Hidden Champions. The project is implemented by South Korean President Geun Hye Park in order to decrease the current high unemployment rate of 9%.

From governmental funds, we finance the flight ticket, Insurance, living expenses and we assist in the recruitment, consultation, pre-departure training and dispatching to Germany. After successful completion of the Internship, you can decide to offer a permanent job position.

Referent: Simone Jurecka, Germany Employment Specialist at HRD Korea

Veranstalter: Human Resources Development Service

12:30 - 12:50 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Chance in China – Informationen über CGIP

CGIP ist die erste China-Germany Kooperationsplattform, die ihren Schwerpunkt auf Maschinen- und Anlagebau legt und wichtiger Realisationsträger der Kooperation zwischen China Manufacturing 2025 und Germany Industry 4.0 ist. Die Präsentation gibt einen Überblick über CGIP, lokale Konditionen und Vergünstigungen.

Referentin: Fr. W. Di, Repräsentantin von China-Germany Equipment Manufacturing Industrial Park (CGIP) in Shenyang

Veranstalter: China-Germany Equipment Manufacturing Industrial Park in Shenyang

12:50 - 13:10 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Leichtbaumarkt in China – Chance und die Herausforderung für deutsche KMU

Leichtbau ist eine branchenübergreifende Technologie und findet über ganze Produktionsketten hinweg Anwendung. Es bestehen enorme Nachfragepotentiale im chinesischen Industriemarkt, welche Chance und Herausforderung zugleich sind.

In der Präsentation werden diese Chancen und Herausforderungen für deutsche Unternehmen, die sich mit

Leichtbautechnologie beschäftigen, erläutert.

Referent: Dr. S. Schumann, Gesellschafter DEING Technologie GmbH

Veranstalter: China-Germany Equipment Manufacturing Industrial Park in Shenyang

13:10 - 13:30 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Kooperations- und Entwicklungsplanung von Yuanda Group – Kooperationschancen in Deutschland

Die Kernindustrien der Yuanda Group sind intelligente Konstruktion, Industrie und Landwirtschaft sowie Technologie, Finanz- und kommerzielle Investition. Seit der Gründung 1993 wurden mehr als 140 Vertriebs-, bzw. Servicebüros weltweit eröffnet, davon allein mehr als 30 in China. Die börsennotierte Yuanda Group erweitert ihr Geschäft in Europa und besonders in Deutschland. Die Präsentation informiert über den Kooperationsbedarf.

Referent: Karl Heinz Herbert, Geschäftsberater Europa Yuanda Gruppe

Veranstalter: China-Germany Equipment Manufacturing Industrial Park in Shenyangkostenlos

13:30 - 13:50 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Proaktiv oder reaktiv, Chance oder Risiko? – Der Europäische Mittelstand und die Herausforderung China

Chinesische Firmen und Investoren agieren immer aktiver im europäischen Markt. Entsprechend sollten sich auch europäische Traditionsunternehmen vermehrt mit lokalen Märkten und Standorten in China befassen. Die Neue-Seidenstrasse-Initiative trägt zu einer besonders starken Entwicklungsdynamik im Westen des Landes bei. Der dadurch zunehmende Wettbewerb zwischen den verschiedenen Wirtschaftsregionen Chinas kann für europäische Firma

neue Chancen eröffnen – insbesondere auch für Firmen aus Baden-Württemberg. Um sich in den chinesischen Binnenmärkten zu orientieren ist für mittelständische Unternehmen eine Begleitung unerlässlich. Anhand von Praxisbeispielen erläutert der Referent Stolpersteine und Best Practices bei der Ansiedlung in der Wirtschaftsregion Chengdu bzw. Shanghai.

Referent: Matthias Zurfluh Director, FAR EAST HUB, CEO & Managing Partner, Z-PUNKT CONSULTING GmbH

Veranstalter: Asia-Pacific Association of Commerce (APAC) in Europe

13:50 - 14:10 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Marktzugang 2016 - Rechtliche Chancen und Risiken der Reformen in Wirtschaft und Politik in China

Die Herausforderungen für ausländische Investoren in China angesichts teils radikaler, teils nur halbherziger Reformen der derzeitigen chinesischen Führung sind heute komplexer als noch vor fünf Jahren. Zwar besteht heute mehr Klarheit darüber, was von weiteren Rechtsreformen insbesondere hinsichtlich der Durchsetzung von Rechten ausländischer Unternehmen realistischer Weise erwartet werden kann.

Die zunehmende rechtliche Ausrichtung chinesischer Akteure, Unternehmen wie auch Behörden, führt aber dazu, dass chinesisches Recht einen neuen Stellenwert erlangt hat. Dies hat Auswirkungen auf die Beurteilung vieler Aspekte eines Chinaengagements vor allem in Bereichen wie Compliance, Arbeitsrecht und der Durchsetzung vertraglicher Ansprüche.

Referent: Dr. Sven-Michael Werner Partner, Bird & Bird

Veranstalter: Asia-Pacific Association of Commerce (APAC) in Europe

14:10 - 14:20 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

EHS in der Lieferkette - Umweltschutz, Arbeitssicherheit und Gesundheit in China

Betrieblicher Umweltschutz sowie Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz gehören zum Nachhaltigkeitsprofil einer Lieferkette, erhöhen Produktqualität und verringern Arbeitnehmerfluktuation. Mängel in diesen Punkten resultieren in höheren Produktionskosten und Reputationsrisiken. Environment, Health and Safety (EHS) Training, durchgeführt von chinesischen Instituten, können hier eine professionelle und kostengünstige Lösung bieten: Branchenspezifische Schulungen der Mitarbeiter, Vorarbeiter und Manager Ihrer Zulieferbetriebe nach Analyse der aktuellen EHS-Verhältnisse entspricht effektiver CSR und dafür stehen Fördermittel der EU und der chinesischen Regierung bereit. In seiner Präsentation zeigt der Referent auf wie internationale Unternehmen mehr Erfolg im Chinaschäft erzielen können.

Referent: Robert Bechtloff, Koordinator und Eigentümer DuniaNet sustainability experts

Veranstalter: Asia-Pacific Association of Commerce (APAC) in Europe

14:20 - 14:30 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Thailand as A Gateway to ASEAN

Known as the "Crossroad of ASEAN", Thailand is perfectly positioned for investors to capitalize on a market of 600+ million consumers. The presentation will inform about the various services and incentives the Thai government offers to foreign companies who would choose Thailand as their regional hub.

Referent: Ittichot Damrongraktam, Deputy Director Thailand Board of Investment, Frankfurt Office

Veranstalter: Asia-Pacific Association of Commerce (APAC) in Europe

14:30 - 14:40 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Sri Lanka: Neue Perspektiven für deutsche Unternehmen - inklusive Markteintritt Indien

Sri Lanka ist ein vergleichsweise kleiner Wirtschaftsstandort, aber durch seine Lage auf dem indischen Subkontinent hat es ein hohes Potenzial für deutsche Unternehmen. Es bietet moderne logistische Möglichkeiten, gut ausgebildete Fachkräfte, eine soziale Infrastruktur, ein Freihandelsabkommen mit Indien, kurze bürokratische Wege und speziell für ausländische Unternehmen steuerliche Anreize.

Referent: Maria Andronikidou, Chair woman Sri Lanka Bridge e.V., Headoffice: Mülheim an der Ruhr, Germany

Veranstalter: Asia-Pacific Association of Commerce (APAC) in Europe

15:00 - 15:30 | Raum: Ausstellerforum | Stand 2C11

Quo Vadis China? Quo Vadis Renminbi? Wohin geht die Reise im Reich der Mitte?

Die Entwicklung der chinesischen Wirtschaft und die fortschreitende Internationalisierung des Renminbi stellen Unternehmen in China häufig vor neue Herausforderungen.

Die sinkende Wachstumsrate der Wirtschaft bringt strukturelle Veränderungen mit sich und Qualität statt Quantität liegt zunehmend im Trend.

Der Renminbi gewinnt seit Jahren an Bedeutung, der Internationale Währungsfonds wertete die chinesische Landeswährung zur fünften Weltwährung auf. Gleichzeitig gab es zuletzt vermehrt Kursschwankungen. Welche Risiken und Chancen bringen diese Entwicklungen für deutsche Unternehmen?

Referent: Timo Borriß, Bank of China Stuttgart

Veranstalter: Bank of China Limited Stuttgart Branch

OFFEN FÜR KOOPERATION UND PROJEKTE

- LOPY'B "]_PX MP]R^; L]_YP]]PRTZYPY ^_PWWY ^TNS L`QOP] 2 W/M WZYYPN_aZ]

Von Brasilien bis China: Das Land Baden-Württemberg pflegt intensive Kooperationen mit Wirtschaftsregionen in der ganzen Welt. Erstmals präsentieren sich die Partnerregionen des Landes auf der GlobalConnect in einem Gemeinschaftsstand. Im Ausstellerforum zeigen sie zudem interessierten Unternehmen, wie diese von den Partnerschaften profitieren und sich in die bestehenden Projekte der wirtschaftlichen Zusammenarbeit einbringen können.

Katalonien

Aussteller: Catalonia Trade + Invest
Thema: Barcelona ist Mobile World Hub - Welche Chancen der Digitalisierung bieten sich ausländischen Unternehmen?
Datum: 26.10.2016, 14:00-14:30 Uhr
Stand: 2C10
Kontakt: Frau Claudia Jehle,
cjehle@catalonia.com

Lodzkie

Aussteller: Woiwodschaft Lodzkie
Thema: Investitionsstandort Lodzkie
Datum: 26.10.16, 13:30-14:00 Uhr
Stand: 2C10
Kontakt: Frau Dorota Pisarka,
hanna.maciejewska@lodzkie.pl

Paraná

Aussteller: Industrieverband-System Paraná - FIEP
Thema: Paraná State: Scenarios and Opportunities
Datum: 26.10.2016, 14:30-15:00 Uhr
Stand: 2C10
Kontakt: Frau Danniele Varella Rios,
danniele.rios@fiepr.org.br

Kanagawa

Aussteller: JETRO
Thema: Erfolgsrezept für Ihr Japan-Geschäft
Datum: 27.10.2016, 11:30-12:00 Uhr
Stand: 2C10
Kontakt: Frau Petra Rehling,
petra_rehling@jetro.go.jp

Korea

Aussteller: HRD Korea
Thema: Young Professionals for Industry 4.0
Datum: 27.10.2016, 12:00-12:30 Uhr
Stand: 2C10
Kontakt: Frau Simone Jurecka,
jurecka@hrdkorea.or.kr

Shenyang

Aussteller: China-Germany (Shenyang)
Thema: Chancen im Nordosten Chinas
Datum: 27.10.2016, 12:30-13:30 Uhr
Stand: 2C10
Kontakt: Frau Di Wenjing,
sy_de_park@hotmail.com



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND WOHNUNGSBAU

edubiz-Forum

Veranstalter: local global GmbH

kostenlos

Mittwoch, 26. Oktober 2016

11:30 - 12:00 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Strategische Expansion

Stellen Sie sich vor, sie haben einen Fachmann, der sich um das Wachstum Ihrer Firma kümmert? Ein Fachmann der sich intern um die Entwicklung der Arbeitsprozeduren, um optimales Management Ihrer Organisation und um ideale Profitmargen sorgt, sowie extern um die Verwirklichung auf neuen Märkten, um die Vergrößerung Ihrer bestehenden Marktanteile und um die Vergrößerung Ihrer Umsätze kämpft.

Wachstum ist eine strategische Expansion. In dieser Präsentation wollen wir Sie Ihnen vorstellen.

Referenten: Milotin Stanisavljević, Expansion Agent, STONE & HERBS / Vibor Travaš, Expansion Agent, STONE & HERBS

Veranstalter: STONE & HERBS



© pixabay

12:00 - 12:30 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Personalsoftware PaMMon 42

PaMMon 42 ist ein zentrales IT-System zur Konsolidierung, Visualisierung und Überwachung von internationalen Personaldaten (Human Resources – Abk. HR). Überdies dient PaMMon 42 auch als Werkzeug für das zentrale Personalmanagement in über 50 Ländern der weltweiten Inter-



Gest-Organisation. Die HR-Datenbestände aus den einzelnen Ländern unterscheiden sich zum Teil erheblich. Zur Lösung des Problems setzt PaMMon 42 neue IT-Lösungen ein, derer sich u. a. auch Google und Amazon bedienen. Durch diesen neuen Ansatz können die Personaldaten und –kennzahlen aller InterGest- Länder übersichtlich visualisiert und miteinander vergleichbar gemacht werden.

Referenten: Prof. Peter Anterist, Geschäftsführer InterGest Worldwide / Prof. Dr. Jürgen Kohlusch, CEO PaMMon

Veranstalter: InterGest Worldwide

12:30 - 13:00 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Tipps für eine erfolgreiche Integration von ausländischen Mitarbeitern im deutschen Mittelstand

Der Vortrag hilft deutschen Führungskräften die interne Unternehmenskultur im Sinne einer positiven und effektiven Zusammenarbeit mit ausländischen Mitarbeitern noch besser zu gestalten. Anhand von Beispielen aus langjähriger Arbeitserfahrung des Vortragenden werden sowohl die kommunikativen Herausforderungen vorgestellt, als auch die wichtigsten Wirkungsmechanismen beschrieben, die über Erfolg einer Integration im Unternehmen entscheiden.

Referent: Dr. Schamber, Managing Director StatagicInterCom GmbH

Veranstalter: StatagicInterCom GmbH

13:00 - 13:30 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Action Reflection - Learning with Social Video Learning

Du hast ein einzigartiges Talent und willst andere davon überzeugen? Beim Talent-Pitch im edubiz Forum hast du die Chance, dich und dein Talent 2 Minuten lang zu pitch. Von einem Coach erhältst du noch in der Situation Feedback in Bezug auf Rhetorik, Präsentation. Damit du das Feedback zu Hause in Ruhe anhören kannst, nehmen

wir deinen Pitch für dich auf Video auf und laden es in einen geschlossenen Coachingraum im edubiz OnlineCampus. Für noch mehr Feedback nutzen wir die edubreak®APP. Mit ihr können Experten, die deinem Pitch zuschauen, live ins Video kommentieren. Das Ergebnis? Ein Video mit deiner Performance und viel Feedback, wie du dein Talent noch besser in Szene setzen kannst!

Referentin: Rebecca Gebler MBA, Leitung Marketing Ghosthinker GmbH

Veranstalter: Ghostthinker GmbH

14:00 - 14:30 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Internationalisierungs-Check für Unternehmen

Die Internationalisierung ist für viele Unternehmen von großem wirtschaftlichem Interesse, um die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich zu managen. Dieser Schritt ist genauso herausfordernd wie zukunftsweisend. Daher hat die Steinbeis-School of International Business and Entrepreneurship (SIBE) zusammen mit der IHK (Stuttgart) und der DIHK über mehrere Jahre hinweg eine Studie durchgeführt. Diese untersucht, welche Faktoren für eine erfolgreiche Internationalisierung sind. In der Befragung von über 4.000 Unternehmen deutschlandweit wurden die Erfolgsfaktoren analysiert, welche in diesem Vortrag, in Zusammenhang mit der Einführung einer Online-Erfolgsfaktorenanalyse, vorgestellt werden.

Referent: Christopher Hecker, M.A., Consultant Project Management SIBE

Veranstalter: STEINBEIS, SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP GmbH (SIBE)

14:30 - 15:00 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Hochschulen in Mittel, Südosteuropa: Kooperationen mit international aktiven Unternehmen

Der Vortrag beschreibt die Vernetzung der regionalen Hochschulen in 15 Ländern durch das regionale Austauschprogramm CEEPUS und die Kooperationsmöglichkeiten zwischen den Hochschulen und international aktiven Unternehmen.

Referent: E. Sorantin, Geschäftsführerin CEEPUS

Veranstalter: Central European Exchange Program for University Studies, CEEPUS

15:00 - 15:30 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Alpenraum: Perspektive duale Ausbildung

Referent: Dott.ssa Bogi Fenyvesi-Kiss, Leader of the EUSALP Action Group 3 "Education, Training and Lab Market"

Veranstalter: EUSALP Action Group 3 "Education, Training and Labour Market"

15:30 - 16:00 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Action Reflection - Learning with Social Video

Referentin: Rebecca Gebler MBA, Leitung Marketing Ghosthinker GmbH

Veranstalter: Ghostthinker GmbH



16:00 - 16:30 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Perspektive Osteuropa: Unternehmen und Talente im Gespräch

Die Perspektive Osteuropa ist ein erfolgreiches Konzept um Studierende und Alumni mit Osteuropa-Bezug mit Unternehmen in Kontakt zu bringen. Bei dieser fakultätsübergreifenden Initiative der Universität Passau wird der Austausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft gefördert und die themenspezifische Kompetenz gestärkt. Die Universität Passau bildet nicht nur vor Ort Studierende verschiedener Fachrichtungen mit Schwerpunkt auf Osteuropastudien aus und fördert die fachspezifische Fremdsprachenausbildung, sondern pflegt zahlreiche Partnerschaften und Kooperationen mit osteuropäischen Universitäten.

Referent: Prof. Dr. T. Wunsch, Perspektive Osteuropa

Veranstalter: Perspektive Osteuropa, Universität Passau



© Universität Passau

16:30 - 17:00 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Hochschulen in Mittel, Südosteuropa: Kooperationen mit international aktiven Unternehmen

Referent: E. Sorantin, Geschäftsführerin CEEPUS

Veranstalter: Central European Exchange Program for University Studies, CEEPUS

Donnerstag, 27. Oktober 2016

10:00 - 10:30 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Strategische Expansion

Referenten: Milutin Stanisavljević, Expansion Agents, STONE & HERBS / Vibor Travaš, Expansion Agent, STONE & HERBS

Veranstalter: STONE & HERBS

10:30 - 11:00 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Die Export-App - aktuelles und gesichertes Wissen im Auslandsgeschäft mobil verfügbar

Die Anwendung bietet Fach- und Führungskräften aus dem Bereich Export und Außenhandel mobil verfügbares Wissen für die Praxis. Basis der neuen Export-App der Industrie- und Handelskammern (IHKs) bildet das Exportlexikon. Hier werden Begriffe und Abkürzungen im Außenhandel kurz und kompakt erläutert. Zudem findet man einen aktuellen Überblick zu Export- und Importzahlen und anderen Statistiken, Berichten, Auswertungen und relevanten Neuigkeiten. Eine weitere praktische Funktion ist der Zugriff auf wichtige Veranstaltungsdatenbanken, Seminare und nützliche Links für den täglichen Gebrauch im Außenhandel. Das Angebot wird abgerundet mit der Datenbank der Zolldienstleister. Diese bietet eine Zusammenstellung von Zolldienstleistern und deren Leistungsspektrum.

Referent: M. Gaugler, kfm. Leitung & Leiter Projekte, IHK-Exportakademie

Veranstalter: IHK-Exportakademie GmbH

11:00 - 11:30 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Personalsoftware PaMMon 42

Referenten: Prof. Peter Anterist, Geschäftsführer InterGest Worldwide / Prof. Dr. Jürgen Kohlrusch, CEO PaMMon

Veranstalter: InterGest Worldwide

11:30 - 12:00 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Action Reflection - Learning with Social Video Learning

Referentin: Rebecca Gebler MBA, Leitung Marketing Ghosthinker GmbH

Veranstalter: Ghostthinker GmbH

12:15-13:00 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Speed Presentations

Speed Presentations und Networking: Internationale Talente treffen auf Unternehmen

Veranstalter: local global GmbH

13:00 - 13:30 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Internationalisierungs-Check

Referent: Christopher Hecker, M.A., Consultant Project Management SIBE

Veranstalter: STEINBEIS, SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP GmbH (SIBE)

13:30 - 14:00 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

Action Reflection - Learning with Social Video Learning

Referent: R. Gebler MBA, Leitung Marketing Ghosthinker GmbH

Veranstalter: Ghostthinker GmbH

15:30 - 16:00 | Raum: edubiz-Forum | Stand 2A40

IHK-Exportakademie – kompetenter Partner für Ihr Auslandsgeschäft

Für mehr Know-how im Außenhandel sorgt seit April 2010 eine Bildungseinrichtung der baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern: Bei der IHK-Exportakademie können Fach- und Führungskräfte Seminare und Lehrgänge zu Außenwirtschaftsthemen belegen, die über das übliche Veranstaltungsangebot der IHKs hinausgehen. Auf dem Programm stehen vertiefende Seminare mit hoher fachlicher Spezialisierung in den Themenfeldern "Exportkontrolle", "Zoll/Präferenzen", "Länder im Fokus" sowie "Recht und Organisation". Aber auch größere Veranstaltungsformate wie das Zollforum Baden-Württemberg und mehrtägige Zertifikatslehrgänge, die umfassendes Know-how zu Zoll- und Länderthemen vermitteln, sind Teil des Veranstaltungsangebotes. Die neue Export-App der Industrie- und Handelskammern rundet das Angebot ab.

Referent: Faye Schikofsky, Leiterin des Bereichs Seminare IHK Exportakademie

Veranstalter: IHK-Exportakademie GmbH



©pixabay



© Messe Stuttgart

Partner für neue Projekte



Treffen Sie fachkundige Gesprächspartner und zukünftige Geschäftspartner auf der GlobalConnect! Besucher können im Rahmen der Internationalen Beratungstage (IBT) und der Enterprise Europe Network Kooperationsbörse ein persönliches Gespräch mit Vertretern von über 40 Auslandshandelskammern, privaten Beratern und Dienstleistern für Exportaktivitäten auf der Messe vereinbaren.

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 2016 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 und Beratungen zu allen Themen des Auslandsgeschäfts

Die Teilnahme an der Kooperationsbörse und den Internationalen Beratungstagen ist kostenlos. Auch während der Veranstaltung sind eine Teilnahme und Terminvereinbarungen noch möglich!

Stand 2B30

Kontakt: Janine Kempf

Heilbronner Str. 43

70191 Stuttgart

+49 (0)711 1657-213

match@gc-matching.com

www.gc-matching.com

GLOBALCONNECT AWARD – DIE NOMINIERTEN

Die GlobalConnect, Deutschlands größtes Forum für Export und Internationalisierung, ermuntert mit einer Preisverleihung kleine und mittelständische Unternehmen zur Ausweitung von Auslandsaktivitäten. Für die Awards der GlobalConnect, die bereits seit 2008 verliehen werden, sind neun Kandidaten nominiert worden. Das Fachpublikum hat im Internet über einen eigenen Preis für erfolgreiche Auslandschäft abgestimmt. Die Preise wurden in drei Kategorien ausgeschrieben, die einem unterschiedlichen Stand der Internationalisierung der Unternehmen entsprechen.

Newcomer

KristallTurm GmbH & Co. KG aus Lenggries, die sich seit 2009 mit Hochseilgärten einen Exportanteil von 90 Prozent erschlossen hat



Industrial Solar GmbH aus Freiburg im Breisgau, die seit 2008 Sonnenkollektoren entwickelt und einen Exportanteil von 87 Prozent erreicht



Wine Lion GmbH aus Mannheim, die seit 2014 Dosen mit Weinschorle und Prosecco aus heimischer Produktion weltweit erfolgreich vertreibt.



Hidden Champion

ecom instruments GmbH aus Asamstadt, die explosionsgeschützte Tablet-Computer herstellen, die bei mobilen Anwendungen in Gefahrenbranchen bereits in 120 Ländern der Welt gefragt sind.



MetallArt Metallbau Schmid GmbH aus Salach, die hochwertige Glaseländer für den Treppenbau herstellt und dafür Abnehmer auch in der Golfregion und China gefunden hat.



RMA Kehl GmbH & Co. KG aus Kehl, die innovative Armaturen und Messgeräte für den weltweiten Gassektor herstellt und diese auch in Polen, Bahrain und Russland fertigt.



Global Player

GFT Technologies SE, ein Technologieunternehmen aus Stuttgart, das weltweit die Digitalisierung im Finanzsektor vorantreibt und mit coden_n eine internationale Plattform für Startups geschaffen hat.



die Pilz GmbH aus Ostfildern, die in 76 Industrieländern mit Automationslösungen die vernetzte und intelligente Produktion der Zukunft unterstützt und in den Hochtechnologieländern Asiens sehr erfolgreich ist.



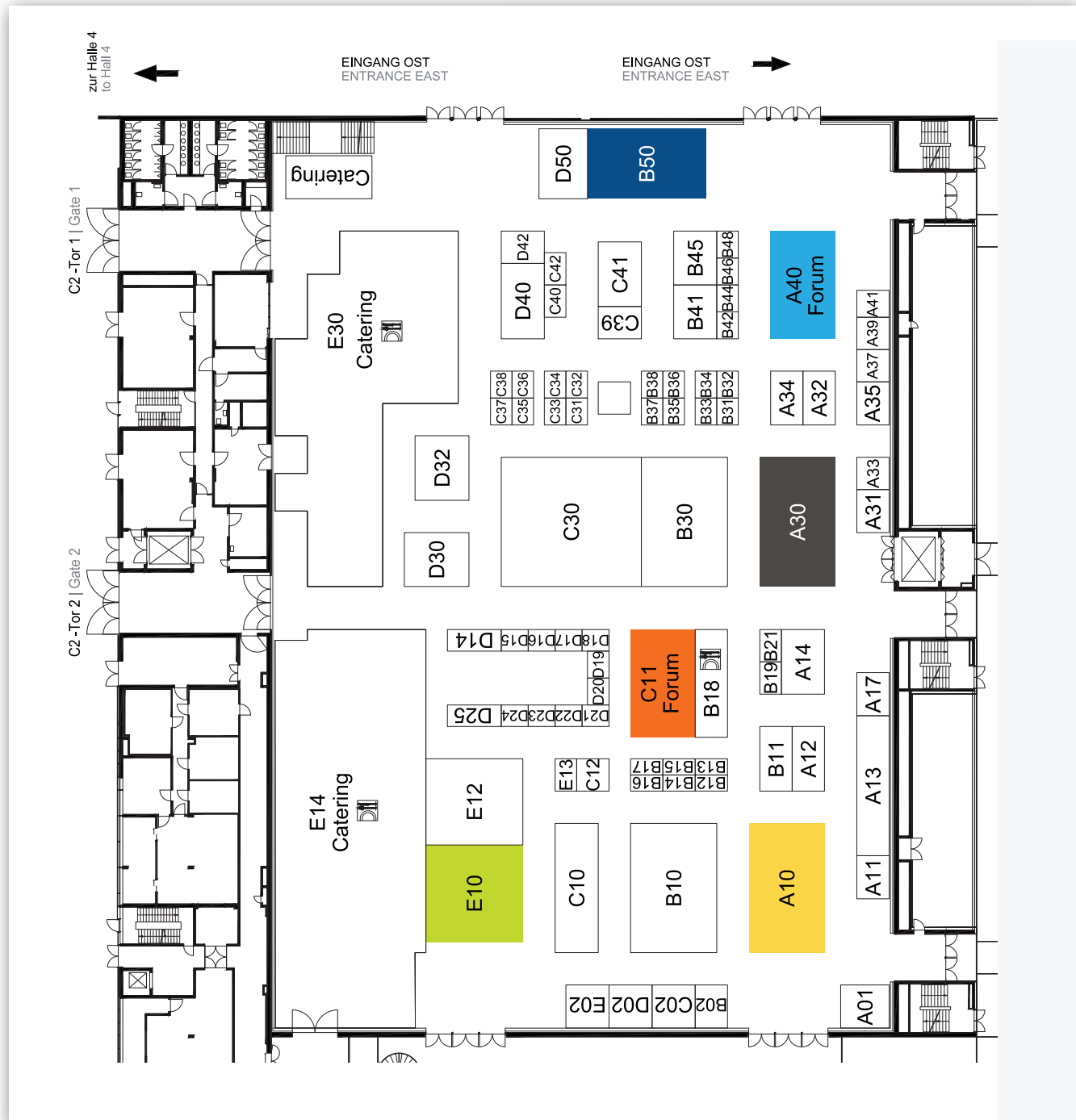
SICK AG aus Waldkirch, mit 88 Auslandsstandorten einer der weltweit erfolgreichsten Anbieter bei Sensoren und intelligenten Sensorlösungen und damit wichtiger Partner für die Realisierung von Industrie 4.0.



KONFERENZRÄUME IM ICS



HALLENPLAN ICS HALLE C2



C11: Ausstellerforum
E10: Import – Export – Warenwirtschaft

A10: Absicherung, Finanzierung & Förderung
A30: Start ins Auslandsgeschäft

A40: edubiz-Forum
B50: Länder & Märkte

AUSSTELLERLISTE A-Z

A		C	
A bis Z Zollcoach GmbH - Außenhandelsdienstleistungen Beratung – Coaching - Schulung	C2/2D20	Canadian German Chamber of Industry and Commerce Inc.	C2/2B32
Administrative Committee of China-Germany Equipment Manufacturing Industrial Park in Shenyang	C2/2C10	Catalonia Trade & Investment	C2/2C10
Advantage Austria	C2/2C40	CBBL Cross Border Business Law AG	C2/2B30
AgrarKontakte International (AKI) e.V.	C2/2B15	CDNetworks Europe, CO. LTD	C2/2E12
AHK Ägypten	C2/2C38	CEEPUS	C2/2B42
AHK ASEAN	C2/2B31	CME China Machine Tool Exhibition	C2/2E12
AHK Greater China	C2/2C34	Coface, Niederlassung in Deutschland	C2/2A17
AHK Marokko	C2/2C38	COHAUSZ & FLORACK Patent- und Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB	C2/2E12
AHK Polen	C2/2C36	Commerzbank AG	C2/2A31
AHK Portugal	C2/2B38		
AHK USA - New York	C2/2B32	D	
AHP International GmbH & Co. KG	C2/2B30	D C W GmbH	C2/2E12
ALABUGA Special Economic Zone	C2/2A35	datadirect Taicang Ltd.	C2/2E12
ALS Customs Services GmbH	C2/2D15	dbh Logistics IT AG	C2/2D18
Asia-Pacific Association of Commerce in Europe	C2/2A34	DEinternational Italia Srl	C2/2B35
AUMA_Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.	C2/2B21	Deutsch-Slowenische Industrie - und Handelskammer / AHK Slowenien	C2/2B45
Auslandshandelskammern der MENA-Region	C2/2C38	Deutsch-Tunesische Industrie- und Handelskammer	C2/2C38
AWOR Customs GmbH	C2/2D14	Deutsch-Algerische Industrie- und Handelskammer	C2/2C38
B		Deutsch-Belgisch-Luxemburgische Handelskammer	C2/2B36
B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA	C2/2E12	Deutsch-Bulgarische Industrie- und Handelskammer	C2/2C31
Baden-Württemberg International	C2/2B10	Deutsch-Chinesische Wirtschaftsvereinigung e.V.	C2/2E12
Baden-Württemberg International	C2/2C10	Deutsch-Emiratische Industrie- und Handelskammer (AHK)	C2/2C38
Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag	C2/2C30	Deutsch-Finnische Handelskammer	C2/2C37
Bank Melli Iran	C2/2B19	Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer	C2/2A31
Bank of China Limited	C2/2B17	Deutsch-Indische Handelskammer	C2/2C33
BEO GmbH	C2/2D17		
Bird & Bird	C2/2A34	E	
Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer (BDÜ)	C2/2B12	eDOC Aviation Service GmbH	C2/2D21
Business Upper Austria - OÖ Wirtschaftsagentur GmbH	C2/2C40	Enterprise Europe Network Baden-Württemberg	C2/2B30
		EU-ASEAN Business Networks	C2/2C39
		EU-Indonesia Business Network	C2/2C39
		EURES-T Oberrhein / Rhin Supérieur	C2/2B30
		Eximbank Hungary Plc	C2/2D32
		F	
		F.G. Logistics GmbH	C2/2D20
		FAR EAST HUB by Z-PUNKT CONSULTING	C2/2A34
		Federation of Industries of the State of Paraná	C2/2C10
		Flanders Investment & Trade - Stuttgart	C2/2A33
		FORUM VERLAG HERKERT GMBH	C2/2D23

G		K		SPIRIT Slovenia, public agency		C2/2B45
German Centre Netzwerk	C2/2B10	KGCCI DEinternational Ltd. (AHK	C2/2C35	Squire Patton Boggs (US) LLP		C2/2E12
German Emirati Business Center	C2/2D30	Korea)		StandortAgentur Salzburg		C2/2C40
Germany Trade & Invest	C2/2B10	KN MANAGEMENT	C2/2A39	GmbH		
Ghostthinker GmbH	C2/2B48	CONSULTANTS PVT. LTD.		StartingFrance		C2/2B16
		Kompass GmbH	C2/2D02	Startup Factory China GmbH		C2/2B13
H		L		STEINBEIS, SCHOOL OF INTERNA-		C2/2B46
Handelskammer	C2/2B34	Landesbank	C2/2B11	TIONAL BUSINESS AND ENTRE-		
Deutschland-Schweiz		Baden-Württemberg		PRENEURSHIP (SIBE) GmbH		
Handwerk International	C2/2B30	Linden-Museum Stuttgart	C2/2D50	T		
Baden-Württemberg		Litehouse Consulting GmbH	C2/2B14	The City of Taicang		C2/2D40
Hartmann Gallus und Partner	C2/2B30	local global GmbH	C2/2B48	TIA innovations GmbH		C2/2D19
HRD Korea	C2/2C10	M		Trakya Development Agency		C2/2B41
Hungarian Investment	C2/2D32	Marccus Rechtsanwaltsgesell-	C2/2E12			
Promotion Agency		schaft mbH		U		
I		Martina Maciejewski-Hofmann	C2/2A37	UniCredit Bank Hungary Zrt		C2/2D32
IHK Bodensee-Oberschwaben	C2/2C30	– Your success in India				
IHK Heilbronn-Franken	C2/2C30	MHP Solution Group /	C2/2D19	V		
IHK Hochrhein-Bodensee	C2/2C30	Tia innovations GmbH		Vereinigte Volksbank AG		C2/2B19
IHK Karlsruhe	C2/2C30	mybreev GmbH	C2/2B14	Volksbank am Württemberg		C2/2B19
IHK Nordschwarzwald	C2/2C30	O		Volksbank eG, Konstanz		C2/2B19
IHK Ostwürttemberg	C2/2C30	OWC-Verlag für	C2/2A11	Volksbank Heilbronn eG		C2/2B19
IHK Region Stuttgart	C2/2C30	Außenwirtschaft GmbH		Volksbank KompetenzCenter		C2/2B19
IHK Reutlingen	C2/2C30	P		International		
IHK Rhein-Neckar	C2/2C30	PricewaterhouseCoopers AG Wirt-	C2/2E12	Volksbank Rottweil		C2/2B19
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg	C2/2C30	schaftsprüfungsgesellschaft		W		
IHK Südlicher Oberrhein	C2/2C30	R		Warth & Klein Grant Thornton AG		C2/2B30
IHK Ulm	C2/2C30	Rausoft GmbH	C2/2D22	Western Union Business		C2/2E12
IHK-Exportakademie GmbH	C2/2D25	Rhenus REVIVAL GmbH	C2/2D24	Solutions		
Innovationsallianz	C2/2B02	RKW Baden-Württemberg GmbH	C2/2B10	Woiwodschaft Lodzkie		C2/2C10
Baden-Württemberg		Rödl Rechtsanwaltsgesellschaft	C2/2E12	Y		
InterGest Worldwide	C2/2B44	Steuerberatungsgesellschaft mbH		Yongchuan Phoenix Lake		C2/2E12
International School of	C2/2B48	S		Industrial Park, Chongqing		
Stuttgart		SCHNEIDER GROUP	C2/2C42	Z		
J		SelectUSA	C2/2D42	ZhongDe Metal Group GmbH –		C2/2E12
JETRO (Japan External Trade	C2/2C10	Sharehouse (Nanjing) Co., Ltd.	C2/2B13	Metal Eco City		
Organization)		Sino-German Ecopark	C2/2E12	ZWF IT + Consulting AG		C2/2D16
		Sparkassenverband	C2/2A14			
		Baden-Württemberg				

AUSSTELLER-ADRESSEN

Praxiswissen für den Export, innovative Dienstleistungen, Netzwerke für die Markterschließung: Die Aussteller der GlobalConnect unterstützen das Auslandsgeschäft der Unternehmen. Die vollständigen Adressen und Links zu den Webseiten der Aussteller finden Sie auf www.global-connect.de – diese Liste ist der Stand vom 10.10.2016

A

A bis Z Zollcoach GmbH - Außenhandelsdienstleistungen Beratung – Coaching - Schulung

Kornwestheimer Str. 78,
70825 Korntal-Münchingen,
Deutschland
Tel.: +49 715 0378263
Fax.: +49 715 0378260
info@zollcoach.de
Frau Kathrin Arndt
kathrin.arndt@zollcoach.de
Stand: 2D20

Administrative Committee of China- Germany Equipment Manufacturing Industrial Park in Shenyang

Bockenheimer Landstr. 61,
60325 Frankfurt, Deutschland
Tel.: +49 692 4756800
sy_de_park@hotmail.com
<http://www.cgip.gov.cn>
Frau Wenjing Di
Tel.: +49 692 47568099
sy_de_park@hotmail.com
Stand: 2C10

Advantage Austria

Stafflenbergstraße 81,
70184 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 2485671
stuttgart@advantageaustria.org
<http://www.advantageaustria.org/de/Oesterreich-in-Deutschland.de.html>
Frau Katharina Haslauer
Tel.: +49 711 2485671
stuttgart@advantageaustria.org
Stand: 2C40

AgrarKontakte International (AKI) e.V.

Wollgrasweg 31,
70599 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 2140300
aki@agrarkontakte.de
<http://www.agrarkontakte.de>
Frau Tuyet Minh Nguyen Thu
Tel.: +49 711 2140302
m.nguyen@agrarkontakte.de
Stand: 2B15

AHK Ägypten

21 Soliman Abaza Street,
11211 Cairo, Ägypten
Tel.: +202 3 336 8183
Fax.: +202 3 336 8786 / 8026
info@ahk-mena.com
<http://www.ahkmena.com>
Herr Rainer Herret
Tel.: +202 3333 8452
economic@ahk-mena.com
Stand: 2C38

AHK ASEAN

c/o AHK Philippinen, 8F Döhle Haus
Manila 30-38 Sen. Gil Puyat Avenue, 1234
Makati City, Metro Manila, Philippinen
Tel.: +63 2 519 8110
Fax.: +63 2 310 3656
info@aseanchambersnetwork.com
<http://gabc.asia>
Frau Lara Richter
Tel.: +63 2 519 8110 loc. 825
lara.richter@gpcci.org
Stand: 2B31

AHK Greater China

Bismarckstr. 45,
76133 Karlsruhe, Deutschland
Tel.: +49 721 1614284
Fax.: +49 721 2039905
dietlmeier.sabine@gic-deutschland.com
<http://china.ahk.de/de/>
Frau Sabine Dietlmeier
Stand: 2C34

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
Fax.: +212 522 94 81 72
info@dihkcas.org
<http://marokko.ahk.de>
Herr Marco Wiedemann
Tel.: +212 522 42 94 11
MarcoWiedemann@dihkcas.org
Stand: 2C38

AHK Polen

Miodowa 14, 00-246 Warschau, Polen
Tel.: +48 22 531 05 11
pkwiatkowski@ahk.pl
<http://www.ahk.pl>
Herr Pawel Kwiatkowski
Tel.: +48 22 531 05 11
pkwiatkowski@ahk.pl
Stand: 2C36

AHK Portugal

Av. da Liberdade, 38-2,
1269 032 Lissabon, Portugal
Tel.: +35 1 213211223
hansjoachim-boehmer@ccila-portugal.com
http://www.ccila-portugal.com
Herr Hans-Joachim Böhmer
Tel.: +35 1 213211223
hansjoachim-boehmer@ccila-portugal.com
Stand: 2B38

AHK USA - New York

80 Pine Street, 10005 New York, USA
Tel.: +1 212 974-8846
legalservices@gaccny.com
http://www.gaccny.com
Frau Susanne Gellert
Tel.: +1 212 974-8846
legalservices@gaccny.com
Stand: 2B32



AHP International GmbH & Co. KG

Goethestrasse 8, 69115 Heidelberg, Deutschland
Tel.: 06221 91571 0
global-connect@ahpkg.de
http://www.ahp-international.de
Herr Stefan Peikert
Tel.: 06221 91571 10
peikert@ahpkg.de

Wir sind einer der führenden baden-württembergischen Dienstleister für die internationale Geschäftsentwicklung. Von Heidelberg aus begleiten wir Sie bei der erfolgreichen Internationalisierung in Ihren Wachstums- und Volumenmärkten rund um den Globus. Im Zielmarkt unterstützen wir Sie u.a. mit Marktrecherchen, der Kontaktvermittlung zu Kunden und Geschäftspartnern, Marketingaktivitäten vor Ort, Firmengründungen und -übernahmen, Zulieferrecherchen, Machbarkeitsstudien und Personalsuchen.
Stand: 2B30

ALABUGA

Special Economic Zone

SH-2, 423600 Yelabuga, Russland
Tel.: 7 85557 59030
Fax.: 7 85557 59004
invest@alabuga.ru
http://alabuga.ru
Mr Rustem Zaripov
Tel.: 7 85557 59030
invest@alabuga.ru
Stand: 2A35



ALS Customs Services GmbH

Hafenstrasse 20, 79576
Weil am Rhein, Deutschland
Tel.: 0049 7621 79060
Fax.: 0049 7621 790650
info@als-cs.com
http://www.als-cs.com
Herr Fedderke
Tel.: 0049 7621 790628
Fax: 0049 7621 790612
mfedderke@als-cs.com

Die ALS Customs Services GmbH ist AEO- und ISO-9001-zertifizierter Experte rund um das Thema Zoll. Unseren Kunden garantiert das eine sichere und zügige Abwicklung. Bei uns arbeiten mehr als 100 Mitarbeiter, an 16 Standorten in Deutschland, Frankreich, Belgien, Luxemburg und der Schweiz, die es sich jeden Tag zur Aufgabe machen, unseren Kunden eine bestmögliche und individuelle Betreuung zu bieten. Sie sind langjährige Experten auf den Gebieten der Zollabfertigung und Fiskaldienstleistungen.
Stand: 2D15



Asia-Pacific Association of Commerce in Europe

Marienstr. 5, 70178 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 1842422 0
info@asia-pacific.eu
http://www.asia-pacific.eu
Herr Rainer Gehnen
Tel.: +49 157 37813504
rainer.gehnen@asia-pacific.eu

The Asia-Pacific Association of Commerce in Europe (APAC) is an umbrella organisation to promote cross-border investment and trade in both directions through joint projects with its partners and members. APAC associate members are companies and business promotion institutions. APAC is supported by various business associations and networks in Europe with links to Asian-Pacific countries.
Stand: 2A34

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

Littenstr. 9, 10179 Berlin, Deutschland
Tel.: +49 030 24000 0
Fax.: +49 030 24000 330
info@auma.de
http://www.auma.de
Herr Marco Spinger
Tel.: +49 030 24000 120
Fax: +49 030 24000 320
m.spinger@auma.de
Stand: 2B21

Auslandshandelskammern der MENA-Region

Futuro Tower, 4th Floor, King Saud Road, 11575 Riad, Saudi Arabien
Tel.: +966 11 4050201
oehms@ahk-arabia.com
http://saudiarabien.ahk.de
Herr Oliver Oehms
Tel.: +966 11 4050201
oehms@ahk-arabia.com
Stand: 2C38

AWOR Customs GmbH

Ravensburger Straße 30,
88677 Markdorf, Deutschland
Tel.: +49 7544 9519480
Fax.: +49 7544 9519489
andreas.knie@awor-customs.de
<http://www.awor-customs.de>
Herr Andreas Knie
Tel.: +49 7544 9519480
Fax: +49 7544 9519489
andreas.knie@awor-customs.de
Stand: 2D14

B

BB. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA

Untermainanlage 1,
60329 Frankfurt am Main, Deutschland
Tel.: +49 69 2104 0
metzler@metzler.com
<http://www.metzler.com>
Frau Yanling Zhu
Tel.: +49 069 21 04 1519
Fax: +49 069 21 04 1193
YZhu@metzler.com
Stand: 2E12



Baden-Württemberg International

Willi-Bleicher-Str. 19,
70174 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 71122787 0
Fax.: +49 71122787 22
info@bw-i.de
<http://www.bw-i.de/startseite.html>
Herr Ralph Ohmayer
Tel.: +49 71122787 20
ralph.ohmayer@bw-i.de
Stand: 2C10 und 2B10

Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag

Jägerstraße 40,
70174 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 22550060
info@bw.ihk.de
<http://www.bw.ihk.de>
Herr Tobias Tabor
Tel.: +49 711 22550064
tobias.tabor@bw.ihk.de
Stand: 2C30

Bank Melli Iran

Holzbrücke 2,
20459 Hamburg, Deutschland
Iran Herr Matthias Göwe
Tel.: +49 4036000230
matthias.goewe@bankmelli.de
Stand: 2B19

Bank of China Limited

Kleiner Schloßplatz 13-15,
70173 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 3000 90 0
Fax.: +49 711 3000 90 99
stuttgart@bocffm.com
<http://www.bankofchina.com/de>
Herr Timo Borriß
Tel.: +49 711 3000 90 82
Fax: +49 711 3000 90 99
timo.borriss@bocffm.com
Stand: 2B17

BEO GmbH

Ensisheimer Str. 6-8,
79346 Endingen, Deutschland
Tel.: +49 764290030
Fax.: +49 7642900399
info@beo-software.de
<http://beo-software.de>
Herr Clemens Sexauer
Tel.: +49 764290030
Fax: +49 7642900399
info@beo-software.de
Stand: 2D17

Bird & Bird

Bird & Bird

222 Yan An Dong Road,
200002 Shanghai, China
Tel.: +86 21 2312 1288
svenmichael.werner@twobirds.com
<http://www.twobirds.com/>
Herr Matthias Meyer
Tel.: +49 211 2005 6000
Matthias.meyer@twobirds.com

Bird & Bird ist eine internationale Anwaltssozietät, die die gesamte Bandbreite des Wirtschafts- und Unternehmensrechts abdeckt, insbesondere in Bereichen, in denen Technologie, Regulierung und gewerblicher Rechtsschutz eine besondere Rolle spielen. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung auf dem asiatischen Markt und ihren Büros in Europa ist Bird & Bird optimal positioniert, um chinesische Unternehmen in Deutschland und Europa umfassend zu beraten. Zudem begleitet Bird & Bird deutsche Unternehmen in enger Zusammenarbeit mit Büros in Peking, Shanghai, Hongkong und Singapur bei ihren Aktivitäten in der Asien-Pazifik Region.
Stand: 2A34

Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer (BDÜ)

Bunsenstr. 17,
76135 Karlsruhe, Deutschland
Tel.: +49 721 9211430
Fax.: +49 721 9211431
bw@bdue.de
<http://bw.bdue.de>
Frau Regina Seelos
Tel.: +49 7131 576143
seelos@bdue.de
Stand: 2B12

Business Upper Austria - OÖ Wirtschaftsagentur GmbH

Hafenstraße 47-51, 4020 Linz, Österreich
Tel.: +43 73279810
info@biz-up.at
<http://www.biz-up.at>
Herr Dietmar Aigenberger
Tel.: +43 73279810
info@biz-up.at
Stand: 2C40

C

Canadian German Chamber of Industry and Commerce Inc.

480 University Avenue Suite 1500,
M5G1V2 Toronto, Kanada
Ms Sara Franke
Tel.: +1 416 598 3355
Fax.: +1 416 598 1840
info.toronto@germanchamber.ca
http://www.germanchamber.ca
Stand: 2B32


Catalonia Trade & Investment

Kronenstr. 39,
70174 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 66976 10
cjehle@catalonia.com
http://www.catalonia.com
Mrs Claudia Jehle
Tel.: +49 711 66976 14
cjehle@catalonia.com
Catalonia Trade&Investment is the public agency that works to attract foreign direct investment to Barcelona and Catalonia, promoting the area as an attractive, innovative and competitive business location. With headquarters in Barcelona, Catalonia Trade&Investment also operates from 36 offices around the world, in Germany from Berlin and Stuttgart. Catalonia Trade&Investment can assist you with your investment project, finding the right business partner, sourcing most competitive supplier or lo
Stand: 2C10

CBBL Cross Border Business Law AG

Schützenstraße 7,
76530 Baden-Baden, Deutschland
Tel.: +49 700 72462698
Fax.: +49 700 72252924
mail@cbbl-lawyers.de
http://www.cbbl-lawyers.de
Frau Dorothee Stumpf
Tel.: +49 700 72462698
Fax: +49 700 72252924
stumpf@cbbl-lawyers.de
Stand: 2B30

CDNetworks Europe, CO. LTD

Hopfenstraße 8,
80335 München, Deutschland
Tel.: +49 173 2971810
bernhard.heinrich@cdnetworks.com
http://emea.cdnetworks.com
Herr Bernhard Heinrich
Tel.: +49 173 2971810
bernhard.heinrich@cdnetworks.com
Stand: 2E12


CEEPUS

Albertgasse 35, 1080 Wien, Österreich
Tel.: +43 1 319485011
Fax.: +43 1 319485010
office@ceepus.info
http://www.ceepus.info
Frau Elisabeth Sorantin
Tel.: +43 1 319485011
Fax: +43 1 319485010
elisabeth.sorantin@ceepus.info
In den 21 Jahren seit seiner Entstehung hat CEEPUS - Central European Exchange Programme for University Studies – die Kooperation unter den Universitäten in Mittel-, Ost- und Südosteuropa nachhaltig intensiviert. Derzeit sind 74 Netzwerke aus allen Fachbereichen mit über 1200 Partnerinstituten aktiv, seit 1995 wurden über 55.000 Studierende und Lehrende ausgetauscht, Zahlreiche Netzwerke kooperieren bereits erfolgreich mit Unternehmen, viele weitere sind ebenfalls sehr interessiert, ihr Know how einzubringen.
Stand: 2B42

CME China Machine Tool Exhibition

Brehmstr. 8,
73033 Göppingen, Deutschland
Herr Christoph Hoene
Tel.: +49 7161 98344 57
christoph.hoene@hoene-consult.de
Stand: 2E12

Coface, Niederlassung in Deutschland

Isaac-Fulda-Allee 1,
55124 Mainz, Deutschland
Tel.: +49 6131323 0
marketing-germany@coface.com
http://www.coface.de
Frau Katja Wölk-Michel
Tel.: +49 6131323-266
katja.woelkmichel@coface.com
Stand: 2A17

COHAUSZ & FLORACK Patent- und Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB

Bleichstraße 14,
40211 Düsseldorf, Deutschland
Tel.: +49 211 9049 0
mail@cohausz-florack.de
Frau Christiane Hering
Tel.: +49 211 9049 266
chering@cohausz-florack.de
Rechtsberatung
Stand: 2E12

Commerzbank AG

Friedrichstraße 22,
70174 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 1854144
Fax.: +49 711 1854139
firmenkundenportal@commerzbank.com
http://www.firmenkunden.commerzbank.de
Herr Ralf Granzer
Tel.: +49 711 1854040
Fax: +49 711 1854039
ralf.granzer@commerzbank.com
Stand: 2A31

D

D C W GmbH

Unter Sachsenhausen 10–26,
50667 Köln, Deutschland
Tel.: +49 221 1397701
Fax.: +49 221 120417
http://www.dcw-gmbh.de
Herr Thomas Scheler
Tel.: +49 221 1397701
Fax: +49 221 120417
thomas.scheler@dcw-gmbh.de
Stand: 2E12

datadirect Taicang Ltd.

319 Middle Zhenghe Road,
215400 Jiangsu, China
Tel.: +86 512 5367 3900
support@datadirect.de
Herr Markus Wöhrle
Tel.: +86 512 5367 3900
woehrle@datadirect.de
Stand: 2E12

dbh Logistics IT AG

Martinstraße 47-49,
28195 Bremen, Deutschland
Tel.: +49 421 30902 700
Fax.: +49 421 30902 57
sales@dbh.de
<http://www.dbh.de>
Herr Jürgen Bach
Tel.: +49 931 320947 20
Fax.: +49 931 320947 30
juergen.bach@dbh.de
Stand: 2D18

DEinternational Italia Srl

Via Gustavo Fara,
26, 20124 Mailand, Italien
Tel.: +39 02 39 8009 1
Fax.: +39 02 39800 195
info@deinternational.it
<http://www.ahk-italien.it>
Frau Lara Scholz
Tel.: +39 02 39800906
scholz@deinternational.it
Stand: 2B35

Deutsch-Slowenische Industrie- und Handelskammer / AHK Slowenien

Poljanski Nasip 6,
1000 Ljubljana, Slowenien
Tel.: +38 612528860
ahk@ahkslo.si
<http://slowenien.ahk.de>
Herr Simon Pöpperl
Tel.: +38 612528862
simon.poepperl@ahkslo.si
Stand: 2B45

Deutsch-Tunesische Industrie- und Handelskammer

Immeuble 'Le Dôme' Rue du Lac Léman,
1053 Les Berges du Lac, Tunesien
Tel.: +216 71 965 280
Fax.: +216 70 014 179
info@ahktunis.org
<http://tunesien.ahk.de>
Frau Janette Khannoussi
Tel.: +216 71 965 280 / 1110
Fax.: +216 70 014 179
j.khannoussi@ahktunis.org
Stand: 2C38

Deutsch-Algerische Industrie- und Handelskammer

47, rue Rabah Bourbia, El-Biar,
16000 Alger, Algerien
Tel.: +213 23 38 91 02
Fax.: +213 23 38 90 98
info@ahk-algerie.org
<http://ahk-algerie.org>
Herr Marko Ackermann
Tel.: +213 23 38 90 96
Fax.: +213 23 38 90 98
m.ackermann@ahk-algerie.org
Stand: 2C38

Deutsch-Belgisch-Luxemburgische Handelskammer

Avenue du Boulevard 21,
1210 Brüssel, Belgien
Tel.: +32 2 203 50 40
Fax.: +32 2 203 22 71
ahk@debelux.org
<http://debelux.ahk.de/>
Herr Peter Schallert
Tel.: +32 2 204 01 88
schallert@debelux.org
Stand: 2B36

Deutsch-Bulgarische Industrie- und Handelskammer

F. Joliot Curie 25 A, 1113 Sofia, Bulgarien
Tel.: +35928163020
carmen.struck@ahk.bg
<http://bulgarien.ahk.de/>
Frau Carmen Struck
Tel.: +35928163020
carmen.struck@ahk.bg
Stand: 2C31

Deutsch-Chinesische Wirtschaftsvereinigung e.V.

Unter Sachsenhausen 10–26,
50667 Köln
Tel.: +49 221 120370
Fax.: +49 221 120417
info@dcw-ev.de
<http://www.dcw-ev.de>
Frau Silke Besser
Tel.: +49 221 120370
Fax.: +49 221 120417
silke.besser@dcw-ev.de
Stand: 2E12

Deutsch-Emiratische Industrie- und Handelskammer (AHK)

Business Village, Building B, Office 618, 0000
Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
Tel.: +971 4 4470100
Fax.: +971 4 4470101
info@ahkuae.com
<http://www.ahkuae.com>
Frau Dalia Abu Samra-Rohte
Tel.: +971 2 6455200
Fax.: +971 6457100
dalia.samra@ahkuae.com
Stand: 2C38

Deutsch-Finnische Handelskammer

Mikonkatu 25, 00100 Helsinki, Finnland
Herr Oliver Boldt
Tel.: +358961221294
oliver.boldt@dfhk.fi
Stand: 2C37

Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer

18 Rue Balard, 75015 Paris, Frankreich
Tel.: +33 1 40583560
Fax.: +33 1 45754739
<http://www.francoallemmand.com>
Frau Wally Lindermeir
Tel.: +33 1 40583560
Fax.: +33 1 45754739
wlindermeir@francoallemmand.com
Stand: 2A31

Deutsch-Indische Handelskammer

Citadellstr. 12,
40213 Düsseldorf, Deutschland
Tel.: +49 211 360597
Fax.: +49 211350287
duesseldorf@indo-german.com
<http://indien.ahk.de>
Herr Dirk Matter
Tel.: +49 211-360597
duesseldorf@indo-german.com
Stand: 2C33

Deutsch-Iranische Industrie- und Handelskammer

Ave. Africa, Navak Street No. 17,
Tehran, Iran
Herr Amir Alizadeh
Tel.: +98 21 - 81 33 10 00
a_alizadeh@dihk.co.ir
Stand: 2C38

Deutsch-Irische Industrie- und Handelskammer

46 Fitzwilliam Square, 2 Dublin, Irland
Herr Ronan Harbison
Tel.: +35316424312
ronan.harbison@german-irish.ie
Stand: 2C36

Deutsch-Niederländische Handelskammer

Nassauplein 30,
2585 EC Den Haag, Niederlande
Tel.: +31 0703114100
info@dnhk.org
<http://www.dnhk.org>
Frau Kai Esther Feldmann
Tel.: +49 069870058990
k.feldmann@dnhk.org
Stand: 2B36

Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

1, Kasatschij pereulok, d. 7,
119017 Moskau, Russland
Tel.: +7 495 234 49 50
Fax.: +7 495 234 49 51
ahk@russland-ahk.ru
<http://www.russland.ahk.de>
Frau Katharina Schöne
Schoene@deinternational.ru
Stand: 2C32

Deutsch-Schwedische Handelskammer

Valhallavägen 185,
102 52 Stockholm, Schweden
Frau Löwgren
Tel.: +46 86651812
ninni.loewgren@handelskammer.se
Stand: 2C37

Deutsch-Serbische Wirtschaftskammer

Topličin Venac 19-21, 11000 Belgrad,
Serbien/Montenegro
Tel.: +381-11-2028010
info@ahk.rs
<http://serbien.ahk.de>
Herr Martin Knapp
Tel.: +381-11-2028010
knapp@ahk.rs
Stand: 2C31

Deutsch-Slowakische Industrie- und Handelskammer

Suché myto 1,
81103 Bratislava, Slowakei
Tel.: +421220850630
Fax.: +421220850632
info@dsihk.sk
<http://www.dsihk.sk>
Frau Katharina Getlik
Tel.: +421902918257
Fax: +421220850632
getlik@dsihk.sk
Stand: 2B33

Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer

Václavské náměstí 40,
110 00 Praha 1, Tschechien
Tel.: +420 224 221 200
Fax.: +420 224 222 200
info@dtihk.cz
<http://www.dtihk.cz>
Herr David Parkmann
parkmann@dtihk.cz
Stand: 2B33

Deutsche Handelskammer für Spanien

Avenida Pio XII, 26-28,
28016 Madrid, Spanien
Tel.: +34 91 353 09 28
Fax.: +34 91 359 12 13
markus.kemper@ahk.es
<http://www.ahk.es>
Herr Markus Kemper
markus.kemper@ahk.es
Stand: 2B37

Deutsche Handelskammer in Österreich

Schwarzenbergplatz 5,
1030 Wien, Österreich
Tel.: +43 1 545 14 17 0
Fax.: +43 1 545 22 59
florian.hoeland@dhk.at
<http://www.oesterreich.ahk.de>
Herr Florian Höland
Stand: 2B34

Deutsche Lufthansa AG

Flughafen-Bereich West,
60546 Frankfurt/Main, Deutschland
Tel.: +49 69 6960
impressum_de@lufthansa.com
Herr Yuefeng Qin
Tel.: +49 040 35926-264
yuefeng.qin@dlh.de
Stand: 2E13



DuniaNet sustainability experts

Armbruststraße 75,
73230 Kirchheim u. Teck, Deutschland
Tel.: +49 7021 931 5910
Fax.: +49 7021 931 5930
info@dunianet.de
<http://www.dunianet.de/>
Herr Robert Bechtloff
robert.bechtloff@dunianet.de

DuniaNet sustainability experts ist ein Beratungsunternehmen für nachhaltige Lieferketten aus Asien, Afrika und Lateinamerika. Als weltweites Netzwerk von Nachhaltigkeitsexper-

ten unterstützt DuniaNet europäische Unternehmen darin Umwelt- und Sozialstandards in den globalen Produktionsstätten zu verbessern, sowie die Sicherheit am Arbeitsplatz am Ursprung der Wertschöpfungsketten zu erhöhen. Das Team von DuniaNet unterstützt bei Fördermittelanträgen, der Strategieentwicklung und der Projektdurchführung.

Stand: 2A34

E



eDOC Aviation Service GmbH

Sportallee 54,
22335 Hamburg, Deutschland
Tel.: +49 40 524 7398 - 00
Fax.: +49 40 524 7398 - 98
vertrieb@edoc-as.de
<http://www.edoc-as.de>
Herr Malte Prien
Tel.: +49 40 524 7398 - 16
vertrieb@edoc-as.de

Wir bieten innovative Produkte, um die Prozesse der Außenwirtschaft, Zoll&Export und des Einkaufs zu sichern. Unsere Spezialisten tarifieren Waren nach den Einreihungsvorschriften des UZK oder halten Lieferantenerklärungen aktuell. Über 750.000 Artikel haben wir eingereiht. Als inhabergeführter Dienstleister mit 150 Mitarbeitern bieten wir eine Kombination aus Beratung + praktischer Umsetzung, die bundesweit einmalig ist. Unser Markenzeichen ist eine extrem flexible und pragmatische Arbeitsweise.
Stand: 2D21

Enterprise Europe Network Baden-Württemberg

Heilbronner Str. 43,
70191 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711-1657-280
Fax.: +49 711-1657-827
js@handwerk-international.de

Herr Jürgen Schäfer
Tel.: +49 711-1657-280
Fax: +49 711-1657-827
jh@handwerk-international.de
Stand: 2B30



EU-ASEAN Business Networks

Jl. H. Agus Salim no.115,
10310 Jakarta, Indonesien
Tel.: +62213154685
info@eibn.org
<http://www.eibn.org>
Mr Martin Krummeck
Tel.: +62213154685
martin.krummeck@ekonid.or.id

The EU-ASEAN Networks is a collaboration between projects created under the European Union's trade cooperation programme "ICI+" in 8 countries in the ASEAN region. In each country, the Networks offer information, market entry and business support services to companies from all 28 EU Member States. Since early 2014, the Networks have been assisting EU businesses from several countries in knowing more about business opportunities in these markets, while supporting their market entry.
Stand: 2C39

EU-Indonesia Business Network

Jl. H. Agus Salim no.115,
10310 Jakarta, Indonesien
Tel.: +62213154685
info@eibn.org
<http://www.eibn.org>
Mrs Kumala Chandra
Tel.: +62213154685
kumala@eibn.org
Stand: 2C39

EURES-T Oberrhein / Rhin Supérieur

Hölderlinstr. 36,
70174 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 941 1044
daniela.luster-hagedorn2@arbeitsagentur.de
Frau Daniela Luster-Hagedorn
Tel.: +49 711 941 1044
daniela.luster-hagedorn2@arbeitsagentur.de
Stand: 2B30

Eximbank Hungary Plc

Nagymezo u. 46-48,
1065 Budapest, Ungarn
Ms Olga Egresi-Szekeres
Tel.: +36 13749152
szekeres.olga@exim.hu
Stand: 2D32

F

F.G. Logistics GmbH

Kornwestheimer Straße 78, 70825
Korntal-Münchingen, Deutschland
Tel.: +49 7150/378-0
Fax.: +49 7150/378-160
info@fg-logistics.de
<http://www.fg-logistics.de>
Frau Kathrin Arndt
Tel.: +49 7150/378-113
Fax: +49 7150/378-160
kathrin.arndt@fg-logistics.de
Stand: 2D20



FAR EAST HUB by Z-PUNKT CONSULTING

Bahnhofstrasse 52,
8001 Zürich, Schweiz
Tel.: +41 44 221 1010
<http://www.z-punkt.com>
Frau Bettina Bieler
Tel.: +41 76 381 78 59
bettina.bieler@z-punkt.com

Der FAR EAST HUB (FEH) wurde von Z-PUNKT CONSULTING gemeinsam mit chinesischen Behörden und europäischen Firmen mit China Erfahrung entwickelt und fungiert als Brückenbauer zwischen dem europäischen und dem chinesischen Markt. FEH Kunden profitieren von Best

Practices, lokalen Netzwerken und interkulturellem Know-how in beiden Märkten. Sie reduzieren damit Sondierungs-, Verhandlungs- und Umsetzungszeiten; was Ihre Kosten und Risiken minimiert und Ihre Erfolgchancen erhöht.
Stand: 2A34

Federation of Industries of the State of Paraná

Av. Candido de Abreu, 200,
80530-902 Curitiba, Brasilien
Tel.: +55 41 3271-9100
Internacional@fiepr.org.br
<http://www.sistemapiepr.com.br>
Mr Reinaldo Tockus
Tel.: +55 41 3271-9360
Reinaldo.Tockus@fiepr.org.br
Stand: 2C10

Flanders Investment & Trade - Stuttgart

Kienestr. 33,
70174 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 30 20 64 25 18
Fax.: +49 30 20 64 25 25
bart.boschmans@fitagency.com
<http://www.investinlanders.be>
Herr Bart Boschmans
bart.boschmans@fitagency.com
Stand: 2A33

FORUM VERLAG HERKERT GMBH

Mandichostraße 18,
86504 Merching, Deutschland
Tel.: +49 8233 381 123
service@forum-verlag.com
<http://www.forum-verlag.com>
Frau Gabriele Götz
Tel.: +49 8233 381 352
redaktion@zoll-export.de
Stand: 2D23

Frankfurt Business Media GmbH

Bismarckstraße 24
61169 Friedberg, Deutschland
Frau Parisa Munk
Tel. +49 603173860
www.frankfurt-bm.com

G

German Centre Netzwerk

Am Hauptbahnhof 2,
70173 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 127 79183
Fax.: +49 711 127 6679183
<http://www.germancentre.com>
Frau Vera Brielich
Tel.: +49 711 127 79183
Fax: +49 711 127 6679183
vera.brielich@LBBW.de
Stand: 2B10

German Emirati Business Center

Business Bay, 473522 Dubai,
Vereinigte Arabische Emirate
Tel.: +971551448520
tetianacherniavska8@gmail.com
Mrs Tetiana Cherniavska
Tel.: +971551448520
tetiana@germanemirati.ae
Stand: 2D30



Germany Trade & Invest

Villemombler Str. 76,
53123 Bonn, Deutschland
Tel.: +49 228 249 93-0
Fax.: +49 228 249 93-212
info@gtai.de
<http://www.gtai.de>
Frau Monika Biegel
Tel.: +49 228 - 24993-271
Fax: +49 228 - 24993-577
monika.biegel@gtai.de
Germany Trade & Invest ist die Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland für Außenwirtschaft und Standortmarketing. Die Gesellschaft vermarktet den Wirtschafts- und Technologiestandort Deutschland im Ausland, informiert deutsche Unternehmen über Auslandsmärkte und begleitet ausländische Unternehmen bei der Ansiedlung in Deutschland.
Stand: 2B10



Ghostthinker
reframe learning

Ghostthinker GmbH

Burbekstraße 37b,
22523 Hamburg, Deutschland
Tel.: +49-821-40821205
info@ghostthinker.de
<http://www.ghostthinker.de>
Frau Rebecca Gebler
Tel.: +49-821-40821205
rebecca.gebler@ghostthinker.de

Die Ghostthinker GmbH ist ein Beratungs- und Technologieunternehmen für Bildungsprozesse mit digitalen Medien. Seit 2005 begleiten wir Organisationen und Menschen aus dem Sport und der Wirtschaft, die ihre Bildungsprogramme mit Schwerpunkt Kompetenzorientierung und Wissensmanagement erneuern oder erweitern möchten. Dafür haben wir eine Online-Lernumgebung entwickelt, die speziell auf Videolearning ausgerichtet ist, sowie die innovative und bereits mehrfach ausgezeichnete Methode „Social Video Learning“. In dieser Online-Lernumgebung steht das Medium Video im Zentrum und dient zur Analyse, Reflexion, Kommunikation und Neuschaffung von Wissen. Mit unserer Hilfe verwandeln Sie Ihre Videos in soziale Kommunikations- und Wissensräume für mehr Interaktivität und Freude am Videolernen.

Stand: 2B48

H

Handelskammer Deutschland-Schweiz

Tödistr. 60, 8002 Zürich, Schweiz
Tel.: +41 44 283 61 61
Fax.: +41 44 283 61 00
auskunft@handelskammer-d-ch.ch
<http://www.handelskammer-d-ch.ch>
Herr Daniel Heuer
daniel.heuer@handelskammer-d-ch.ch
Stand: 2B34



Handwerk International Baden-Württemberg

Heilbronner Str. 43,
70191 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711-1657-280
Fax.: +49 711-1657-827
js@handwerk-international.de
<http://www.handwerk-international.de>
Herr Jürgen Schäfer
Tel.: +49 711-1657-280
Fax.: +49 711-1657-827
jh@handwerk-international.de
Stand: 2B30



Hartmann Gallus und Partner

Hummelbergstr. 7,
70195 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711697850
Fax.: +49 711-691565
info@kanzlei-hgp.de
<http://www.kanzlei-hgp.de>
Herr Christoph Schäfer
Tel.: +49 7116978534
info@kanzlei-hgp.de
Hartmann Gallus und Partner bietet seit mehr als 20 Jahren in Stuttgart umfassende Beratung in allen Kernbereichen des nationalen und internationalen Wirtschafts- u. Privatrechts sowie des öffentlichen Rechts. Unsere Fachanwälte betreuen und vertreten überwiegend mittelständische Unternehmen im In- und Ausland. Alle Anwälte verfügen über höchste Expertisen in ihren Fachgebieten u. ein breites Branchen-Know-how.
Stand: 2B30

HRD Korea

Keumkang Tower 4F, #410 Teheran-ro,
Gangnam-gu, 06192 Seoul, Südkorea
Tel.: +82-2-6964-7077
Fax.: +82-52-210-7099
kmove@hrdkorea.or.kr

<http://www.hrdkorea.or.kr/ENG>
Mrs Simone Jurecka
Tel.: +82-2-6964-7077
Fax.: +82-52-210-7099
jurecka@hrdkorea.or.kr
Stand: 2C10

Hungarian Investment Promotion Agency

Honved utca 20,
1055 Budapest, Ungarn
Ms Gyöngyi Janky
Tel.: +36 1872 - 65 07
gyongyi.janky@hipa.hu
Stand: 2D32

IHK Bodensee-Oberschwaben

Lindenstr. 2,
88250 Weingarten, Deutschland
Tel.: +49 751 409-0
info@weingarten.ihk.de
<http://www.weingarten.ihk.de>
Herr Dieter Broszio
Tel.: +49 751 409-151
broszio@weingarten.ihk.de
Stand: 2C30

IHK Heilbronn-Franken

Ferdinand-Braun-Straße 20,
74074 Heilbronn, Deutschland
Tel.: +49 7131 9677-0
info@heilbronn.ihk.de
<http://www.heilbronn.ihk.de>
Herr Carsten Bacher
Tel.: +49 7131 9677-120
bacher@heilbronn.ihk.de
Stand: 2C30

IHK Hochrhein-Bodensee

E.-Fr.-Gottschalk-Weg 1,
79650 Schopfheim, Deutschland
Tel.: +49 7622 3907 0
Fax.: +49 7622 3907 250
info@konstanz.ihk.de
<http://www.konstanz.ihk.de>
Herr Uwe Böhm
Tel.: +49 7622 3907-218

uwe.boehm@konstanz.ihk.de
Stand: 2C30

IHK Karlsruhe

Lammstraße 13-17,
76133 Karlsruhe, Deutschland
Tel.: +49 721 174-0
info@karlsruhe.ihk.de
<http://www.karlsruhe.ihk.de>
Herr Mischa Groh
Tel.: +49 721 174-440
mische.groh@karlsruhe.ihk.de
Stand: 2C30

IHK Nordschwarzwald

Dr.-Brandenburg-Str. 6,
75173 Pforzheim, Deutschland
Tel.: +49 7231 201 0
service@pforzheim.ihk.de
<http://www.nordschwarzwald.ihk24.de>
Frau Birgit Tischendorf
Tel.: +49 7231 201-136
tischendorf@pforzheim.ihk.de
Stand: 2C30

IHK Ostwürttemberg

Ludwig-Erhard-Str. 1,
89520 Heidenheim, Deutschland
Tel.: +49 7321 324-0
zentrale@ostwuerttemberg.ihk.de
<http://www.ostwuerttemberg.ihk.de>
Frau Katja Bierbaum
Tel.: +49 7321 324-130
bierbaum@ostwuerttemberg.ihk.de
Stand: 2C30

IHK Region Stuttgart

Jägerstraße 30,
70174 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 2005 0
info@stuttgart.ihk.de
<http://www.stuttgart.ihk24.de>
Frau Caroline Hüttner
Tel.: +49 711 2005-1978
caroline.huettner@stuttgart.ihk.de
Stand: 2C30

IHK Reutlingen

Hindenburgstraße 54,
72762 Reutlingen, Deutschland
Tel.: +49 7121 2010
kic@reutlingen.ihk.de

<http://www.reutlingen.ihk.de>
Herr Martin Fahling
Tel.: +49 7121 201186
fahling@reutlingen.ihk.de
Stand: 2C30

IHK Rhein-Neckar

L 1, 2, 68161 Mannheim, Deutschland
Tel.: +49 621 1709-0
ihk@rhein-neckar.ihk24.de
<http://www.rhein-neckar.ihk24.de>
Herr Georg Müller
Tel.: +49 621 1709-228
georg.mueller@rhein-neckar.ihk24.de
Stand: 2C30

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Romäusring 4, 78050
Villingen-Schwenningen, Deutschland
Tel.: +49 7721 922-0
info@vs.ihk.de
<http://www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de>
Herr Jörg Hermle
Tel.: +49 7721 922-123
hermle@vs.ihk.de
Stand: 2C30

IHK Südlicher Oberrhein

Lotzbeckstraße 31,
77933 Lahr, Deutschland
Tel.: +49 761 3858-0
info@freiburg.ihk.de
<http://www.suedlicher-oberrhein.ihk.de>
Frau Pascale Mollet-Piffert
Tel.: +49 7821 2703-631
pascale.mollet@freiburg.ihk.de
Stand: 2C30

IHK Ulm

Olgastr. 95-101,
89073 Ulm,
Deutschland
Tel.: +49 7311730
info@ulm.ihk.de
<http://www.ulm.ihk24.de>
Herr Karl Schick
Tel.: +49 731 173-122
schick@ulm.ihk.de
Stand: 2C30

IHK-Exportakademie GmbH

Jägerstr. 30,
70174 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711/2005-1313
Fax.: +49 711/2005-601189
info@ihk-exportakademie.de

<http://www.ihk-exportakademie.de>
Herr Matthias Gaugler
Tel.: +49 711/2005-1313
info@ihk-exportakademie.de
Stand: 2D25

Innovationsallianz Baden-Württemberg

Körschtalstraße 26,
73770 Denkendorf, Deutschland
Tel.: +49 711 9340-444
thomas.fischer@innbw.de
<http://www.innbw.de>
Herr Thomas V. Fischer
Tel.: +49 711 9340-444
thomas.fischer@innbw.de
Stand: 2B02



InterGest Worldwide

7 place de la gare,
57200 Sarreguemines, Frankreich
Tel.: +33387959900
global-connect@intergest.com
<http://www.intergest.com>
Frau Ulrike Anterist
Tel.: +49 681 59590763
global-connect@intergest.com
Wir freuen uns, wenn Sie erfolgreich sind!

InterGest als international tätige Treuhandgesellschaft wurde 1972 gegründet, um mittelständische Unternehmen bei der Etablierung ihres Geschäfts auf dem ausländischen Markt zu unterstützen. Durch das kompakte Angebot von Exportberatung, Steuer- und Rechtsberatung, Gründung der Niederlassung, Durchführung der gesamten Administration sowie länderübergreifendes Vertriebscontrolling und Reporting können vor allem mittelständische Unternehmen kosten- und zeitsparend internationale Märkte ohne langfristige Ressourcenbindung erschließen, und das an mehr als 50 weltweiten Standorten mit vorwiegend deutschsprachigen Mitarbeitern. Wenn Sie mehr erfahren wollen: www.intergest.com
Stand: 2B44

J

JETRO

(Japan External Trade Organization)

Immermannstraße 65 C,
40210 Düsseldorf, Deutschland
Tel.: +49 211-136020
Fax.: +49 211-326411
info-dus@jetro.go.jp
<http://www.jetro.go.jp/germany>
Frau Petra Rehling
Tel.: +49 211-136020
Fax: +49 211-326411
petra_rehling@jetro.go.jp
Stand: 2C10

K

KGCCI DEinternational Ltd. (AHK Korea)

8th Fl., Shinwon Plaza, 85,
Dokseodangro, Yongsan-gu, 04419
Seoul, Südkorea
Tel.: +82-2-3780-4600
Fax.: +82-2-3780-4637
info@kgcci.com
<http://www.kgcci.com>
Herr Hoje Woo
Tel.: +82-2-3780-4620
hjwoo@kgcci.com
Stand: 2C35

KN MANAGEMENT CONSULTANTS PVT. LTD.

#1033, 10th Floor, Tower B2, Spaze iTech
Park, Sector 49, Sohna Road, 122018
Gurgaon, Indien
Tel.: +919891411110
kuldeep@knmc.in
<http://www.knmc.in>
Mr Kuldeep Nagpal
Tel.: +919891411110
kuldeep@knmc.in
Stand: 2A39

Kompass GmbH

Bismarckallee 2 a,
79098 Freiburg, Deutschland
Tel.: +49 761-13763-0
Fax.: +49 761-13763-99
<http://www.kompass.com>
Herr Enis Azemi
Tel.: +49 761-13763-0
mail@kompass-info.de
Stand: 2D02

L

Landesbank Baden-Württemberg

Am Hauptbahnhof 2,
70173 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 127 74554
Fax.: +49 711 127 6674554
info@LBBW-international.de
http://www.LBBW-international.de
Herr Volker Keck
Tel.: +49 711 127 41114
Fax: +49 711 127 6641114
volker.keck@LBBW.de
Stand: 2B11

Linden-Museum Stuttgart

Hegelplatz 1,
70174 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 2022-3
Fax.: +49 711.2022-590
mail@lindenmuseum.de
http://www.lindenmuseum.de
Frau Claudia Mitev
Tel.: +49 711 2022-409
Fax: +49 711 2022-590
mitev@lindenmuseum.de
Stand: 2D50

Litehouse Consulting GmbH

Alt-Württemberg-Allee 89,
71638 Ludwigsburg, Deutschland
Tel.: +49 08024 463399-4
Fax.: +49 08024 463399-5
oliver.hirt@lighthouse-consulting.de
http://www.lighthouse-consulting.de
Herr Oliver Hirt
Tel.: +49 08024 463399-4
Fax: +49 08024 463399-5
oliver.hirt@lighthouse-consulting.de
Stand: 2B14

**local global GmbH**

Marienstr. 5,
70178 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 0 711 22 55 88 0
Fax.: +49 0 711 22 55 88 11
info@localglobal.de
http://www.localglobal.de
Herr Hans Gäng

info@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, Messegesellschaften und Wirtschaftsförderer bei der internationalen Kommunikation.
Stand: 2B48

M

Marccus Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Königsallee 60c,
40212 Düsseldorf, Deutschland
Tel.: +49 211 210 20 301
Fax.: +49 211 210 20 199
norbert.knittlmayer@marccuspartners.de
http://www.marccuspartners.de
Herr Norbert Knittlmayer
Tel.: +49 211 210 20 301
Fax: +49 211 210 20 199
norbert.knittlmayer@marccuspartners.de
Stand: 2E12

**Martina Maciejewski-Hofmann –
Your success in India**

Karolinenstraße 4, 85622 Feldkirchen
(München), Deutschland
Tel.: +49 89-45231923
info@success-in-india.com
http://www.success-in-india.com
Frau Martina Maciejewski-Hofmann
Tel.: +49 89-45231923
info@success-in-india.com
Stand: 2A37

**MHP Solution Group / Tia innovations
GmbH**

Justus-von-Liebig-Str. 3,
31535 Neustadt, Deutschland
Tel.: +49 5032-96560
Fax.: +49 5032-965611
mhp@mhp-solution-group.com
http://www.mhp-solution-group.com
Herr Marc Fürstner

Tel.: +49 5032-96560
mhp@mhp-solution-group.com
Stand: 2D19

mybreev GmbH

Bahnhofstr. 1c,
41747 Viersen, Deutschland
Tel.: +49 2162 / 106 554 9
info@mybreev.com
http://www.mybreev.com
Herr Uwe Röniger
Tel.: +49 2162 / 106 554 9
Fax.: +49 2162 / 352 512
ur@mybreev.com
Stand: 2B14

O

OWC-Verlag für Außenwirtschaft GmbH

Ritterstr. 2 b,
10969 Berlin, Deutschland
Herr Stefan Seliger
Tel.: +49 30 - 61 50 89 - 28
sts@owc.de
Stand: 2A11

P

**PricewaterhouseCoopers AG Wirt-
schaftsprüfungsgesellschaft**

Friedrich-Ebert-Anlage 37,
60327 Frankfurt am Main, Deutschland
Tel.: +49 69 95851265
thomas.heck@de.pwc.com
http://www.pwc.de
Herr Thomas Heck
Tel.: +49 69 95851265
thomas.heck@de.pwc.com
Stand: 2E12

R

Rausoft GmbH

Böblinger Str. 25,
71229 Leonberg, Deutschland
Tel.: +49 71 52 31 961 - 0
Fax.: +49 71 52 31 961 - 90
info@rausoft.de
http://www.rausoft.de
Herr Matthias Pätzold
paetzold@rausoft.de
Stand: 2D22

Rhenus REVIVAL GmbH

Schmickstrasse 20-22,
60314 Frankfurt, Deutschland
Tel.: +49 69-42082-0
Holger.Seehusen@de.rhenus.com
<http://www.rhenus.com>
Herr Holger Seehusen
Tel.: +49 69-42082-103
Fax: +49 69-42082-109
Holger.Seehusen@de.rhenus.com
Stand: 2D24

RKW Baden-Württemberg GmbH

Königstr. 49,
70173 Stuttgart, Deutschland
Herr Gernod Kraft
Tel.: +49 711 - 2 29 98 - 39
kraft@rkw-bw.de
Stand: 2B10

Rödl Rechtsanwälts-gesellschaft Steuer-beratungsgesellschaft mbH

Äußere Sulzbacher Straße 100,
90491 Nürnberg, Deutschland
Tel.: +49 911 9193-3062
asien@roedl.pro
Herr Thilo Ketterer
Tel.: +49 911 9193-3062
asien@roedl.pro
Stand: 2E12

S

SCHNEIDER GROUP

ul. Bakhrushina 32/1,
115054 Moscow, Russland
Tel.: +7 495 956 55 57
info@schneider-group.com
<http://www.schneider-group.com>
Frau Anna Bryanchaninova
Tel.: +49 69 959 32 51 78
BryanchaninovaA@schneider-group.com
Stand: 2C42

SelectUSA

Clayallee 170,
14191 Berlin, Deutschland
Tel.: +49 0 30 8305 1970
Sumeyra.Yildirim@trade.gov
<http://www.selectusa.gov>
Frau Jana Dorband
Tel.: +49 0 30 8305 1919
Jana.Dorband@trade.gov
Stand: 2D42

Sharehouse (Nanjing) Co., Ltd.

Jinma Lu 3, 210049 Nanjing, China
Tel.: +86-25-85720118
Fax.: +86-25-85725003
j.guesten@sharehousechina.com
<http://www.sharehousechina.com>
Frau Julia Guesten
Tel.: +86-25-85720118-8008
Fax: +86-25-85725003
j.guesten@sharehousechina.com
Stand: 2B13

Sino-German Ecopark

Max-Joseph Strasse 5,
80333 München, Deutschland
Tel.: +49 89-59993616
shenlei@sgep.cn
<http://www.sgep-qd.de>
Herr Lei Shen
Tel.: +49 89-59993616
shenlei@sgep.cn
Stand: 2E12



Sparkassenverband Baden-Württemberg

Am Hauptbahnhof 2,
70173 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 127-7001
Fax.: +49 711 127-77914
kontakt@sv-bw.de
<http://www.sv-bw.de>
Herr Harald Gosert
Tel.: +49 711 127-7001
kontakt@sv-bw.de
Der Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW) vertritt die Interessen von 52 Sparkassen und deren kommunalen Träger. Seine Mitgliedsinstitute beschäftigen in rund 2.400 Geschäftsstellen knapp 36.000 Mitarbeiter und vereinen eine Bilanzsumme in Höhe von 178,6 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 Information auf unserem Messestand (Halle C2, Nr.2A14) bei Ihrem Sparkassen-Berater oder auf Sparkasse.de
Stand: 2A14

SPIRIT Slovenia, public agency

Verovskova 60,
1000 Ljubljana, Slowenien
Tel.: +386 1 5891 870
invest@spiritslovenia.si
<http://www.investslovenia.org>
Mrs Helena Schlamberger
Tel.: +386 1 5309 831
helena.schlamberger@spiritslovenia.si
Stand: 2B45

Squire Patton Boggs (US) LLP

Unter den Linden 14,
10117 Berlin, Deutschland
Tel.: +49 30 726 16 8000
kai.mertens@squirepb.com
Herr Kai Mertens
Tel.: +49 30 726 16 8000
kai.mertens@squirepb.com
Stand: 2E12

StandortAgentur Salzburg GmbH

Südtiroler Platz 11/4,
5020 Salzburg, Österreich
Tel.: +43 662 451327-10
Fax.: +43 662 451327-11
office@salzburgagentur.at
<http://www.salzburgagentur.at>
Herr Jakob Cencic
Tel.: +43 662 451327-14
j.cencic@salzburgagentur.at
Stand: 2C40

StartingFrance

Weinheimer Str. 62,
68309 Mannheim, Deutschland
Tel.: +49 621/324 910 09
hallo@startingfrance.com
<http://www.startingfrance.com>
Herr JEROME NICOLET
Tel.: +49 621/324 910 09
nicolet@startingfrance.com
Stand: 2B16

Startup Factory China GmbH

Freibadstr. 30,
81543 München, Deutschland
Tel.: +49-89-30907165
Fax.: +49-89-30907166
christian.haug@startup-factory.biz
<http://www.startup-factory.biz>
Herr Christian Haug
Tel.: +49-89-30907165
christian.haug@startup-factory.biz
Stand: 2B13



SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS
AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY BERLIN

**STEINBEIS, SCHOOL OF INTERNATIONAL
BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP
(SIBE) GmbH**

Kalkofenstr. 53,
71083 Herrenberg, Deutschland
<http://www.steinbeis-sibe.de/home/>
Herr Ardin Djalali
Tel.: +49 7032 - 94 58 - 61
djalali@steinbeis-sibe.de

Die SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP (SIBE) ist die internationale Business School der Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB) mit Sitz in Herrenberg. Die SIBE steht für erfolgreichen Wissens-Transfer und systematischen Kompetenz-Aufbau zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Sie ist fokussiert auf Unternehmen, Organisationen und öffentliche Verwaltungen und auf kompetente, unternehmerisch global denkende und handelnde High Potentials. Mit derzeit über 600 Studierenden, über 3700 erfolgreichen Absolventen und mit über 350 Partner-Unternehmen ist die SIBE kompetenter Partner für Wachstum und Globalisierung.
Stand: 2B46

T**The City of Taicang**

Xianfu Road No.99,
215400 Taicang, China
Tel.: 015111328581
Mr Yueqiang Duan
Tel.: +49 15111328581
yueqiang.duan@gmail.com
Stand: 2D40

TIA innovations GmbH

Adlergasse 7,
73560 Böbingen, Deutschland
Frau Nicole Fürstner
Tel.: +49 5032 9656-14
n.fuerstner@mhp-net.de
Stand: 2D19

Trakya Development Agency

Karides Sok No: 1, Dincgöl Özcaki
Is Merkezi, 59100 Tekirdag, Türkei
Mr Melih Ergene
Tel.: +90 850 - 4 50 09 59 - 158
mergene@trakya.org.tr
Stand: 2B41

U**UniCredit Bank Hungary Zrt**

Szabadsag ter 5-6,
1054 Budapest, Ungarn
Ms Rita Mayerne Katona
Tel.: +36 - 13 01 12 59
rita.mayerne.katona@unicreditgroup.hu
Stand: 2D32

V**Vereinigte Volksbank AG**

Friedrich-List-Platz 1,
71032 Böblingen, Deutschland
Frau Patrizia Melfi
Tel.: +49 7461 707 1140
Fax: +49 7461 707 71140
patrizia.melfi@vbdn.de
Stand: 2B19

Volksbank am Württemberg

Berliner Platz 1,
70734 Fellbach, Deutschland
Frau Patrizia Melfi
Tel.: +49 7461 707 1140
Fax: +49 7461 707 71140
patrizia.melfi@vbdn.de
Stand: 2B19

Volksbank eG, Konstanz

Lutherplatz 3,
78462 Konstanz, Deutschland
Frau Patrizia Melfi
Tel.: +49 7461 707 1140
Fax: +49 7461 707 71140
patrizia.melfi@vbdn.de
Stand: 2B19

Volksbank Heilbronn eG

Allee 20,
74072 Heilbronn, Deutschland
Frau Patrizia Melfi
Tel.: +49 7461 707 1140
Fax: +49 7461 707 71140
patrizia.melfi@vbdn.de
Stand: 2B19

**Volksbank KompetenzCenter
International**

Am Seltenbach 15,
78532 Tuttlingen, Deutschland
Tel.: +49 7461 707 1140
Fax.: +49 7461 707 71140
patrizia.melfi@vbdn.de
<http://www.volksbank-international.de>
Frau Patrizia Melfi
Tel.: +49 7461 707 1140
Fax: +49 7461 707 71140
patrizia.melfi@vbdn.de
Stand: 2B19

Volksbank Rottweil

Hochbrücktorstr. 27,
78628 Rottweil, Deutschland
Frau Patrizia Melfi
Tel.: +49 7461 707 1140
Fax: +49 7461 707 71140
patrizia.melfi@vbdn.de
Stand: 2B19

W**Warth & Klein Grant Thornton AG**

Johannstraße 39,
40476 Düsseldorf, Deutschland
Tel.: +49 211 9524-0
request@wkgt.com
<http://www.wkgt.com>
Herr Stephan Johannes Maier
Tel.: +49 711 1687 147
StephanJohannes.Maier@wkgt.com

Wir können Mittelstand! Warth & Klein Grant Thornton zählt mit über 800 Mitarbeitern zu den führenden deutschen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Einen wesentlichen Teil unserer Mandantschaft

machen kleinere und mittlere Betriebe aus nahezu allen Branchen aus, die wir als Mitgliedsfirma eines internationalen Netzwerks auch in Auslandsfragen kompetent begleiten können. Ihnen bieten wir eine persönliche Betreuung insbesondere in den Bereichen Wirtschaftsprüfung sowie Rechts- und Steuerberatung.
Stand: 2B30

Western Union Business Solutions
Solmsstraße 18,
60486 Frankfurt am Main, Deutschland
Tel.: +49 69 8509-8345
patrick.herzig@westernunion.com
Herr Patrick Herzig
Tel.: +49 69 8509-8345
patrick.herzig@westernunion.com
Stand: 2E12

Woiwodschaft Lodzkie
Pilsudskiego 8, 90-051 Łódź, Polen
Tel.: +48 42 663 36 00
Fax.: +48 42 663 36 02
promocja@lodzkie.pl
http://www.lodzkie.pl
Herr Maciej Łaski
Tel.: +48 42 663 36 00
Fax: +48 42 663 36 02
promocja@lodzkie.pl
Stand: 2C10

Y

Yongchuan Phoenix Lake Industrial Park, Chongqing
Brehmstr. 8,
73033 Göppingen, Deutschland
Tel.: +49 7161 98344-57
info@hoene-consult.com
Herr Christoph Hoene
Tel.: +49 7161 98344-57
christoph.hoene@hoene-consult.de
Stand: 2E12

Z

ZhongDe Metal Group GmbH – Metal Eco City
Königstraße 26,
70173 Stuttgart, Deutschland
Tel.: +49 711 185672-33
mail@metal-eco-city.com
http://www.metal-eco-city.com
Herr Mike de Vries
Tel.: +49 711 185672-33
mail@metal-eco-city.com
Stand: 2E12

ZWF IT + Consulting AG
Untertürkheimer Str. 24,
66117 Saarbrücken, Deutschland
Tel.: +49 681 929-0
vertrieb@zwf.de
http://www.zwf.de
Herr Günter Herges
Tel.: +49 681 929-0
Fax: +49 681 929-1005
vertrieb@zwf.de
Stand: 2D16

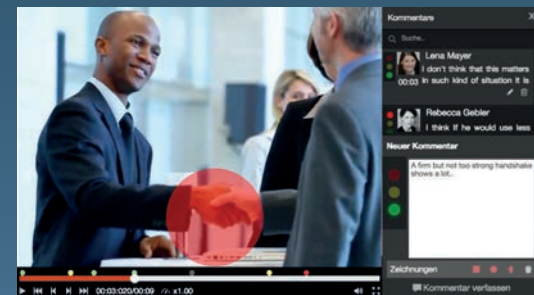
Nachtrag:
International School of Stuttgart
Sigmaringer Str. 257,
70597 Stuttgart, Germany
+49 711 7696 000
weblerv@issev.de
www.issev.de

Die Internationale Schule Stuttgart stellt ein einzigartiges Bildungsangebot bereit. Dieses und damit auch die Schule selbst sind essentieller Bestandteil der zur Förderung der Wirtschaft des Landes Baden-Württemberg notwendigen Infrastruktur. Die Schule orientiert sich an den Bedürfnissen von Schülern, die nur befristet im Land sind, d.h. nicht dauerhaft integriert werden können und müssen, eine Vielzahl unterschiedlicher Sprachen sprechen und in anderen Bildungssystemen eingebunden oder aufgewachsen sind. Mit Ihren 800 Schülern ist die ISS daher nicht nur eine lokale Bildungseinrichtung der Stadt Stuttgart, sondern versorgt einen erheblichen Teil der Wirtschaft des Landes.

edubreak®
CONCEPT

The Social Video Learning Breakthrough.

Online-Lern- und Kollaborationsumgebung
mit dem Player, der einfach mehr kann!



Kommentieren, zeichnen, analysieren und diskutieren Sie mit Anderen punktgenau und direkt IM Video – **Social Video Learning!**

Machen Sie Denken sichtbar - mit **edubreak®**!

Das **edubreak®**CONCEPT ermöglicht Ihnen

- Standortübergreifende Weiterbildung von MitarbeiterInnen mit Fokus auf Handlungskompetenzen
- Wissensmanagement im Rahmen von Leaving Experts-Programmen
- Kollegiales Coaching und Kollaboration in Projekten
- Innovation für flexiblere und standortunabhängige Recruiting-Prozesse



edubreak® ist ein Produkt der



Ghostthinker
neoframe learning



Ghostthinker GmbH • info@ghostthinker.de • www.ghostthinker.de



© Tom Ordelman / CC-BY-SA-3.0

BREXIT ZEITIGT REAKTIONEN

Unternehmen bewerten EU-Referendum unterschiedlich

Dr. Elfi Schreiber, Bonn

Das Vereinigte Königreich ist im Außenhandel weniger stark mit der EU verflochten als die anderen EU-Länder. Dennoch befanden sich im Jahr 2015 unter den zehn wichtigsten Handelspartnern sieben EU-Länder. Deutschland ist vor den USA und der VR China der wichtigste Handelspartner. Der Warenaustausch mit Polen, dem wichtigsten Handelspartner in Osteuropa, ist fast doppelt so hoch wie mit Russland. Die Reaktionen auf das Ergebnis des Referendums sind in den Ländern sehr unterschiedlich.

Das Referendum der Briten mit dem mehrheitlichen Ergebnis, die Europäische Union zu verlassen, hat im Ausland eine Reihe Reaktionen ausgelöst. Die britische Regierung muss nun über die Einreichung des formellen Austrittsgesuchs gemäß Artikel 50 des Ende 2009 in Kraft getretenen Lissabonner Vertrages über die Europäische Union entscheiden. Nach derzeitigen Planungen der britischen Premierministerin May soll dieses Gesuch bis spätestens März

2017 eingereicht werden. Erst durch diese Erklärung werden die Austrittsverhandlungen eingeleitet. Es kann folglich davon ausgegangen werden, dass das VK mindestens noch mehr als zwei Jahre Mitglied in der Europäischen Union ist. Mehr Informationen zum Austrittsverfahren unter <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Europa/brexit,did=771554.html>

Die Wirtschaft sowohl im Vereinigten Königreich als auch in vielen anderen

Ländern stellt sich bereits jetzt auf einen EU-Austritt ein, obwohl die damit einhergehenden rechtlichen Veränderungen weitestgehend unklar sind. Sowohl für die Europäische Union als auch für das Vereinigte Königreich ergeben sich große Herausforderungen. Vom Ergebnis der Austrittsverhandlungen wird abhängen inwieweit die Konjunktur nicht nur des Vereinigten Königreichs, sondern auch die anderer Länder betroffen sein wird.

Handelsanteile mit der EU 2015 (in %)

	Anteil der Einfuhren EU an Gesamteinfuhren	Anteil der Ausfuhren in die EU an Gesamteinfuhren
VK	53,6	44,4
Deutschland	65,7	57,9
EU28	63,3	63,2

Quelle: Eurostat

Herausforderung für Deutschland

Deutschland war 2015 der größte Handelspartner des Vereinigten Königreichs. Dieses wiederum war der fünftgrößte Handelspartner Deutschlands. Dabei haben sich die Handelsbeziehungen in den letzten 40 Jahren erheblich vertieft.

Wichtigste deutsche Ausfuhrgüter waren Kfz und -Teile (32,0%), chemische Erzeugnisse (15,4%) und Maschinen (10,5%). Importiert wurden vor allem chemische Erzeugnisse (15,6%), Kfz und -Teile (12,3%) sowie Maschinen (10,5%). Angesichts der Abwertung des Pfund Sterling verteuern sich die deutschen Exporte, was die Entwicklung in diesem Bereich zunächst etwas dämpfen dürfte. Dies belegt auch die IHK-Blitzumfrage, die bei über 5.600 Unternehmen in Deutschland unmittelbar nach dem Referendum durchgeführt wurde. Auch für die Importe nach Deutschland werden aufgrund der konjunkturellen Unsicherheiten im Vereinigten Königreich, vor allem zurückhaltender beziehungsweise sinkender Investitionstätigkeit in VK Abschwächungen erwartet. Anders stellt sich das Bild für Deutschland dar. Nach der Befragung planen 91% der Unternehmen keine Anpassung der Investitionen und 95% beabsichtigen keinen Auf- und Abbau der Beschäftigung in Deutschland. Mehr dazu unter <http://www.dihk.de/presse/meldungen/2016-07-07-blitzumfrage-brexit>

Für die deutsche Kfz-Industrie, die chemische Industrie und den Maschinenbau ist die weitere Entwicklung im Vereinigten Königreich von beson-

derer Bedeutung. Viele Unternehmen werden an sicheren Lösungen für den Binnenmarkt interessiert sein. Bereits jetzt sehen erste Unternehmen in VK Standortverlagerungen auf das europäische Festland vor. Dabei wird auch nach Deutschland geschaut. Darüber hinaus werden aber auch einzelne Unternehmen, die den britischen Markt bedienen wollen und bisher aus anderen EU-Ländern heraus agiert haben, Standorte in VK aufbauen.

Brexit-Folgen für die EU-Länder

Mehr als die Hälfte der britischen Bezüge kommt aus den EU-Ländern und mehr als 40% der Erzeugnisse werden in die EU-Länder geliefert. Nach Deutschland sind dabei die Niederlande, Frankreich, Belgien, Irland, Italien und Spanien besonders wichtig. Darüber hinaus sind vor allem die USA, China, die Schweiz und Norwegen von Bedeutung.

Die Niederlande dürften die Folgen des

Brexits deutlich spüren. VK ist der drittgrößte Handelspartner des Landes. Etwa 9% der Erzeugnisse werden dorthin ausgeführt. Besonders die Bereiche elektrische und optische Geräte, Leder, Schuhe und die gesamte Textilindustrie sind von der britischen Nachfrage abhängig. Der Brexit dürfte außerdem die Sektoren Chemie, Erdöl-, Kunststoff- sowie die Nahrungs- und Genussmittelindustrie in den Niederlanden erheblich treffen.

Das Vereinigte Königreich ist der fünftgrößte Handelspartner Frankreichs. Zu den wichtigsten Warengruppen im gegenseitigen Güteraustausch gehören Fahrzeuge, chemische Erzeugnisse und Arzneimittel sowie Nahrungsmittel und Getränke. Positive Effekte werden vor allem für den Finanzbereich erwartet, negative für die Nahrungsgüterindustrie, bei der der französische Exportanteil 15% ausmacht. Doch auch die anderen Warengruppen werden betroffen sein.

Besonders kompliziert dürfte sich der Austritt für den engen Produktionsverbund im Flugzeugbau gestalten: So werden zum Beispiel die Flügel für den Airbus im Vereinigten Königreich gefertigt. Stark engagiert sind auf der anderen Seite französische Dienstleister in den Bereichen Transport, Wasserversorgung und Abfallwirtschaft.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.gtai.de/brexit





© Nataliya Hora @ 123rf

SLOWAKEI: REKORDE IN DER KFZ-PRODUKTION

Pro-Kopf produziert kein Land der Welt mehr Fahrzeuge als die Slowakei, internationale Hersteller und Zulieferer investieren in neue Werke

Gerit Schulze, Prag

Der Anteil der Firmenwagen am Neuwagenmarkt ist in den ersten drei Monaten 2016 noch einmal leicht gestiegen. Er lag mit 65% um einen Prozentpunkt über dem Wert des gesamten Vorjahres. Neben dem Neuwagenabsatz hat in den vergangenen zwei Jahren auch die Zahl der von Privatpersonen importierten Fahrzeuge zugenommen. Dieser „Grauimport“ umfasste 2015 fast 60.000 neue und gebrauchte Pkw.

Geländelimousinen bei Neuzulassungen auf dem zweiten Platz

Beliebtestes Fahrzeugsegment bei den Pkw-Neuzulassungen war 2015 die untere Mittelklasse mit 34% aller Verkäufe. SUVs

lagen auf dem zweiten Rang mit einem Anteil von 23%. Auf Kleinwagen entfielen 22% der Neuzulassungen.

Der tschechische Hersteller Skoda führte 2015 die Zulassungsstatistik mit einem Marktanteil von über 21% an und hat seine Position sogar ausgebaut. Der Absatz von Volkswagen dagegen ist mit 2% langsamer gestiegen als der Gesamtmarkt. Hier könnte sich die Diesellaffäre negativ ausgewirkt haben. Das größte Plus unter den führenden Fahrzeugherstellern schaffte Hyundai mit fast 19%. Die deutschen Premiumhersteller BMW (+18%) und Porsche (+34%) legten stärker zu als der Gesamtmarkt, Audi und Mercedes-Benz verloren Marktanteile. Bei den Antriebsarten lagen Autos mit Ben-

Der Absatz von Neuwagen in der Slowakei ist so hoch wie nie zuvor. Die gute Konjunkturentwicklung in der Slowakei wirkt sich positiv auf den Absatz von Neuwagen aus. Nach Angaben des Branchenverbands ZAP SR wurde 2015 der Rekordwert von 78.000 neuen Pkw registriert.

zinmotoren 2015 mit 53% aller Neuzulassungen vorn. Dieselfahrzeuge kamen auf 45%. Alternative Treibstoffe setzen sich nur sehr langsam durch. Die Verkäufe von Autogas-Pkw (LPG) sanken 2015 sogar um fast ein Fünftel auf 830 Einheiten, Erdgas-Autos (CNG) kamen auf 112 Exemplare. Noch schwächer sind die Zahlen bei reinen Elektrofahrzeugen, von denen laut ZAP SR nur 52 Stück verkauft wurden (Vorjahr: 49).

Jaguar Land Rover baut Fabrik

Die slowakische Pkw-Produktion ist 2015 erstmals auf über 1 Mio. Fahrzeuge gestiegen. Pro Kopf der Bevölkerung stellt kein anderes Land der Welt so viele Autos her wie die Slowakei (190 Fahrzeuge je 1.000 Einwohner).

Der Zuwachs gelang 2015 vor allem durch die Dynamik bei PSA (Peugeot, Citroën) in Trnava, wo der Ausstoß gegenüber dem Vorjahr um fast ein Fünftel nach oben ging. Kia hat ein Plus von über 4% erzielt, obwohl der Autobauer auf dem wichtigen Zielmarkt Russland zweistellige Verkaufsrückgänge verbuchen musste. Höhere Exporte in die EU haben nach Angaben des Unternehmens den Einbruch kompensiert.

Im Volkswagenwerk Bratislava führten Umbauarbeiten und Modellwechsel zu einer Stagnation der Produktionszahlen. Ende 2015 hatte das Unternehmen mit dem Bau einer neuen Montagehalle für 300 Mio. Euro begonnen. Sie ist für die Komplettproduktion des Porsche Cayenne vorgesehen, der bislang in Leipzig finalisiert wird. Die Halle soll Ende 2017 in Betrieb gehen. Bereits im Sommer 2015 wurde der Grundstein für den Karosseriebau des Cayenne gelegt.

Im Peugeot-Citroën-Werk Trnava liefen 2015 fast 90.000 Autos mehr vom Band

als noch 2012. Die Franzosen wollen weiter expandieren und ab Ende 2016 ein neues Citroën-Modell in der Slowakei montieren. Ab 2018 soll die maximale Kapazität des Werkes mit 360.000 Autos ausgeschöpft werden.

Bis dahin soll auch die neue Fabrik von Jaguar Land Rover in Nitra stehen, für die bereits die Bauarbeiten laufen. In dem 1,5 Mrd. Euro teuren Werk sollen in der Endphase bis zu 300.000 Einheiten pro Jahr gefertigt werden.

Fahrzeugbau treibt Wachstum

Damit könnte die Slowakei beim Pkw-Ausstoß in drei Jahren Tschechien einholen. Zugleich steigt die Bedeutung der Automobilindustrie für die slowakische Wirtschaftsentwicklung. Nach Angaben des Verbands ZAP SR hat die Branche bereits einen Anteil von 44% an der Industrieproduktion und 40% bei den Exporten.

Die Branche ist inklusive Zulieferer vor allem auf die Zentral- und Westslowakei

konzentriert, was in manchen Regionen die Fachkräfteversorgung bereits erschwert. Laut Untersuchungen von ZAP SR gab es Anfang 2016 im Land 343 Kfz-Zulieferer, darunter auch die wichtigsten deutschen Hersteller. Besonders viele Unternehmen sind im Bereich Innenausstattung/Armaturenbretter, Kabelbäume und elektronische Komponenten sowie im Motorenbau tätig. Die umsatzstärksten Teilehersteller sind Mobis, Continental Matador, Johnson Controls, Faurecia, SAS Automotive und INA.

Der Aufschwung bei der Fahrzeugproduktion und das geplante Werk von Jaguar Land Rover sorgen dafür, dass weitere Zulieferer eine Fertigung in der Slowakei aufbauen oder ihre Werke erweitern. Das Produktportfolio der anstehenden Projekte reicht von Kunststoffteilen über Autositze bis hin zu Türschlössern. Neue Fabriken errichten unter anderem Mecaplast, Sungwoo, Brose und Samhwa Tech.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.gtai.de/slowakei

Kfz-Produktion in der Slowakei (Stückzahl, Veränderung in %)

Hersteller	2012	2013	2014	2015	Veränderung 2015/14
VW Slovakia	419.888	426.313	394.474	397.458	0,8
KIA Motors Slovakia	292.050	313.000	323.720	338.000	4,4
PSA Peugeot Citroën Slovakia	214.617	248.405	255.175	303.025	18,8
Insgesamt	926.555	987.718	973.369	1.038.483	6,7

Quellen: ZAP SR, Jahresberichte der Unternehmen, Pressemitteilungen

Wichtige Investitionsprojekte in der Kfz-Industrie in der Slowakei (Auswahl; Investitionssumme in Mio. Euro)

Akteur/Projekt	Investitionssumme	Projektstand	Anmerkungen
Jaguar Land Rover / neue Autofabrik bei Nitra	1.500	Bauplanung läuft, fertig bis 2018	Investitionsbeihilfen beantragt, bis zu 300.000 Autos p.a.
Volkswagen / neue Montagehalle in Bratislava	300	Bau läuft, Produktion ab Ende 2017	Komplettproduktion des Porsche Cayenne geplant
Mecaplast Slovakia / neues Werk für Kunststoffteile, Trnava	50	Betrieb ab Mai 2016, bis zu 150 neue Arbeitsplätze	Abnehmer sind PSA, Volkswagen und BMW
Sungwoo / neues Werk in Zilina	50	Brownfield-Projekt, insgesamt 800 Arbeitsplätze in fünf Jahren	Lieferungen für Hyundai in Tschechien und Kia in Zilina
Brose / Werk zur Produktion von Kfz-Teilen in Prievidza	50	600 Arbeitsplätze bis Ende 2020, später 3.000, Produktion ab 2017	Investitionsbeihilfen in Höhe von 12,5 Mio. Euro
CCN Group / Ausbau des Werkes Belusa bei Puchov	27,6	Investitionsvorhaben bis 2017, 230 Arbeitsplätze bis Ende 2019	Produktion von Turbogebläse-Teilen

Quellen: Pressemeldungen, Investitionsförderstelle SARIO, Unternehmensangaben, Fachmedien



© Mercedes-Benz

MERCEDES BENZ: ZWEITES WERK IN UNGARN

Investitionen von 1 Mrd. Euro geplant

Waldemar Lichter, Budapest

Mercedes-Benz baut sein Engagement in Ungarn massiv aus. Das Unternehmen beabsichtigt, am Standort Kecskemet sein zweites Werk in dem Land zu errichten. Die Investitionen in die neue Autofabrik werden sich auf rund 1 Mrd. Euro belaufen. Die ungarische Regierung will für das Vorhaben Subventionen gewähren.

Das geplante Mercedes-Werk wird eine Kapazität von 150.000 Fahrzeugen mit Front- und Heckantrieb pro Jahr haben. Dabei werden 2.500 neue Arbeitsplätze entstehen. Das Vorhaben mit einem Investitionsvolumen von 1 Mrd. Euro soll von der ungarischen Regierung mit 12,9 Mrd. Forint (Ft; rund 41,3 Mio. Euro; Wechselkurs der ungarischen Nationalbank am 29.7.16: 1 Euro = 312,38 Ft) unterstützt werden. Es handle sich um die größte je in Ungarn getätigte Greenfield-Investition, so die nationale Investitionsfördergesellschaft HIPA.

„Flexible Fabrik“ geplant

Der Baubeginn ist für 2018, die Aufnahme der Produktion für Ende des Jahrzehnts geplant. Die Fabrik soll über einen Karosseriebau, eine Lackiererei, eine Montage und einen Industriepark verfügen. Es wird sich um ein Werk nach Industrie 4.0-Ansätzen handeln.

Bei dem jetzt angekündigten Vorhaben handelt es sich um das zweite Mercedes-

Werk in Kecskemet. Das Unternehmen produziert an dem Standort bereits seit 2012 Kompaktfahrzeuge mit Frontantrieb. Die Zahl der Beschäftigten beträgt derzeit mehr als 4.000. Bis Anfang 2016 rollten in Kecskemet über 500.000 Autos vom Band. Allein 2015 sind mehr als 180.000 Kompaktfahrzeuge produziert worden. Seit 2014 wird dort das Coupé CLA und seit 2015 der CLA Shooting Brake gebaut, beide Modelle exklusiv für den Weltmarkt an diesem Standort. Im April 2016 gab Mercedes Investitionen von 580 Mio. Euro für das bestehende Werk in Kecskemet bis zum Jahr 2018 bekannt. Dort soll auch die nächste Generation von Kompaktfahrzeugen des Unternehmens produziert werden. „Die Automobilbranche stellt das Rückgrat unserer Wirtschaft dar“, so Außenwirtschaftsminister Szijjarto. Ihr Anteil an der ungarischen Industrieproduktion belaufe sich auf etwa 31%. In dem Zweig seien 157.000 Menschen beschäftigt. So kündigte beispielsweise Audi Anfang 2016

an, das bisher in Spanien produzierte SUV-Modell Q3 voraussichtlich ab 2018 in Ungarn am Standort Győr zu bauen. Im Juni 2016 wurde deshalb mit dem Bau eines neuen Karosseriewerkes begonnen (Kosten: rund 32 Mrd. Ft; Förderung der Regierung: 6 Mrd. Ft).

Kfz-Zulieferer in Ungarn

In der Zulieferindustrie zählen die Vorhaben von ThyssenKrupp Automotive Systems, Bosch und Schaeffler/FAG zu den größten. Daneben werden aber eine ganze Reihe kleinerer Projekte anderer ausländischer Investoren durchgeführt. Für 4 Mio. Euro hat bis Mitte 2016 der deutsche Automobilzulieferer Freudenberg Sealing Technologies sein Werk in Kecskemet (700 Mitarbeiter) erweitert. Die ungarische Regierung unterstützte das Projekt mit 411 Mio. Ft. Damit wurden die Produktionskapazitäten für Dichtungslösungen für die Automobilindustrie verdoppelt. Es handelt sich um die erste Phase eines mehrjährigen Investitionsprogramms von 13 Mio. Euro.

Investitionen von 31,5 Mio. Euro beabsichtigt der französische Kfz-Zulieferer Valeo (Valeo Auto-Electric Hungary Kft.) in seinem Werk im ungarischen Veszprem. Euro. Das Werk in Veszprem beschäftigt derzeit rund 1.900 Mitarbeiter, davon 500 im Bereich Forschung und Entwicklung.

BYD baut E-Busse in Komarom

Die Produktion von Bussen mit Elektroantrieb in Ungarn beabsichtigt das Unternehmen BYD (Build Your Dreams) aus der VR China. Die Fertigung ist in der nordungarischen Stadt Komarom an der Grenze mit der Slowakei geplant. BYD hat sich Pressemeldungen zufolge bereits 2008 in einem Industriepark (18.000 qm) an diesem Standort eingekauft. Die Kapazität soll 1.000 Fahrzeuge pro Jahr betragen.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.gtai.de/ungarn



© flickr intersection magazine

Die rumänische Automobilkonjunktur brummt. So legten die Kfz-Verkäufe im 1. Halbjahr 2016 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 10,2% zu und bestätigten den Positivtrend der letzten beiden Jahre. Die gute Wirtschaftsentwicklung in Rumänien schiebt auch den Kauf von Neuwagen an: Für das Gesamtjahr geht die Kfz-Branche von einem Absatzanstieg um 8% aus.

KFZ: ANTRIEB FÜR RUMÄNIEN

Europäische Zulieferindustrie wächst weiter

Michael Marks, Bukarest

Impulse für die Nachfrage nach Neuwagen in Rumänien, gab im Juni 2016 das Abwrackprogramm mit 13.000 Gutscheinen für den Kauf eines neuen Fahrzeugs. Im Juli wurde das Kontingent um weitere 4.000 Stück aufgestockt.

Die gestiegene Nachfrage nach Neuwagen wurde jedoch vollends durch importierte PKW gedeckt. Deren Absatz stieg um 19,5% auf 35.054 Fahrzeuge. Dagegen verkauften die im Inland produzierenden Hersteller Dacia (Renault) und Ford im 1. Halbjahr 2016 insgesamt 18,7% weniger Autos. Auch die Produktion der beiden Hersteller ging teilweise deutlich zurück: Bei Dacia liefen 4,4% und bei Ford 11,7% weniger Pkw vom Band. Dacia verkauft seine in Mioveni/Pitesti

produzierten Niedrigpreismodelle Logan, Sandero und Duster erfolgreich - vor allem jedoch im europäischen Ausland. Mittelfristig will der Automobilkonzern die Automatisierung seines Werkes steigern. Darüber hinaus plant Dacia den Kreis seiner Kfz-Zulieferer in Rumänien auszuweiten.

Kfz-Zulieferer wachsen

Seit mehreren Jahren investieren internationale Betriebe verstärkt in die wachsende Zulieferindustrie des Landes. Einer der wichtigsten Faktoren für den Standort ist das niedrige Lohnniveau im Land. Die Zeit der großen Investitionen scheint allerdings vorüber, es dominieren Erweiterungsvorhaben. Daimler produziert über seine rumänische Tochter Star

Transmission seit April 2016 ein Neungangautomatikgetriebe für Mercedes-Benz. Continental ist in Rumänien mit allen seinen fünf Sparten vertreten und beschäftigt 15.000 Mitarbeiter. Auch Dräxlmaier ist mit mehreren Betrieben landesweit vertreten.

Mittelfristiges Investitionspotenzial würden die Fertigung von Teilen aus Primärkunststoffen, Schmiede- und Gussarbeiten sowie Aluminiumrecycling bieten, so der Fachverband ACAROM und Dacia. Die rumänische Kfz-Zulieferindustrie erwirtschaftet etwa 75% des Umsatzes der gesamten Automobilbranche. Der Erlös des Sektors belief sich 2015 laut Fachverband ACAROM auf 20 Mrd. Euro.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.gtai.de/rumaenien

Absatz von Neufahrzeugen (in Einheiten; Veränderung in %)

Kategorie	2014	2015	Veränderung 2015/14	Januar bis Juni 2015	Januar bis Juni 2016	Veränderung Januar bis Juni 2016/15
Pkw	82.808	98.325	+18,7%	45.667	48.451	6,1%
Nutzfahrzeuge	16.171	20.656	+27,7%	9.213	11.628	26,2%
davon unter 3,5 t	10.796	13.251	+22,7%	5.887	6.858	16,5%
davon über 3,5 t	5.375	7.405	+37,8%	3.326	4.770	43,4%
Busse	1.360	1.610	+18,4%	625	1.072	71,5%

Quelle: Verband der Automobilhersteller und -importeure (APIA; www.apia.ro)



VISION “MADE IN CHINA 2025”

Die lokale Industrie Chinas im Wettbewerb mit Auslandsinvestoren

Dr. Stefanie Schmitt, Beijing

Die VR China ist für ausländische Investoren weltweit das attraktivste Zielland. Jedoch müssen sich die Unternehmen auf zunehmend schwierigere Bedingungen einstellen. In ihrem Bestreben, das Land zur weltgrößten Volkswirtschaft und in die Riege der Hightech-Nationen zu führen, verfolgen die Behörden einen Kurs des "ökonomischen Nationalismus". Grundsätzlich gilt in China das Primat der Politik - und die Politik ändert die Spielregeln mitunter überraschend.

Laut der Umfrage "Business Confidence Survey 2015" der Deutschen Handelskammer in China spürten 73,6% der zwischen Mai und Juni 2015 befragten deutschen Unternehmen in China einen steigenden Wettbewerbsdruck seitens lokaler Konkurrenten; nur 4,8% hatten keine chinesischen Wettbewerber. Anders ausgedrückt: "Made in China" lehrt inzwischen sogar die erfolgsverwöhnten internationalen Autobauer das Fürchten. Nicht zuletzt aufgrund



© 123RF

des Joint-Venture-Zwangs und anderer Technologiepartnerschaften haben die lokalen Automobilkonzerne qualitativ enorm aufgeholt - und bieten ansprechende Modelle, die oft nur halb so viel kosten.

Geistiges Eigentum immer noch nicht geschützt

Darüber hinaus macht es der chinesische Staat den ausländischen Unternehmen nicht immer leicht, den für sie entscheidenden Innovationsvorsprung zu wahren, da immer wieder Kernkompetenzen und Technologien offen gelegt werden müssen. Allerdings ist bei manchen Firmen auch eine gewisse "Sorglosigkeit" festzustellen, was den Schutz der eigenen Interessen betrifft.

Tatsächlich kommt es immer wieder vor, dass Technologie bereits vor Abschluss eines Vertrages offen gelegt wird. "Auch haben viele Unternehmen nach wie vor in China keine gewerblichen Schutzrechte registriert," sagt Dr. Ulrike Glück, Partnerin und Leiterin des Shanghai Büros von CMS Hasche Sigle. Durch rechtzeitige Registrierung von gewerblichen Schutzrechten lassen sich der Schutz der Technologie sowie die Rechtsdurchsetzung gegenüber Vertragspartnern und Dritten erheblich verbessern.

Aktionsplan "Made in China 2015"

Die zunehmende Wettbewerbsfähigkeit chinesischer Produkte resultiert überdies auf einer Bevorzugung heimischer Unternehmen und auf Programmen, die Chinas Wirtschaft in ausgewählten Schlüsselbranchen an die Weltspitze katapultieren sollen. In diese Richtung geht zum Beispiel das im Mai 2015 vom chinesischen Staatsrat veröffentlichte Strategiepapier, wonach China bis 2049 zur Industriesupermacht aufsteigen will. Erste Maßnahmen und Ziele beinhaltet der Aktionsplan "Made in China 2025", mit dessen Hilfe die Volksrepublik in eine innovationsgetriebene Industrienation verwandelt werden soll. Kernelement ist die Modernisierung der verarbeitenden Industrie durch fortschrittliche Innovationsstrategien wie die "intelligente Produktion".

Ohnehin können ausländische Firmen nicht immer mit fairen Rahmenbedingungen rechnen. Auf den verschiedensten Ebenen macht ausländischen Unternehmen der zunehmende politische und ökonomische Nationalismus im Land zu schaffen. Wirtschaftlich strebt China danach, die USA als weltgrößte Volkswirtschaft abzulösen. Für das Regime ist die Erreichung dieses Ziels umso wichtiger, da es seine Legitimation aus dem wirtschaftlichen Erfolg des Landes bezieht. Nicht selten wurden und werden Auslandsinvestoren als ein Vehikel begriffen, diesem Ziel näherzukommen.

Öffnung von Staatsunternehmen umstritten

Wo Öffnungen angedacht sind, wie beispielsweise bei der im November 2013 anlässlich des 3. Plenums des 18. Zentralkomitees der Kommunistischen Partei Chinas angestoßenen Staatsunternehmensreform, erscheint die Partizipation ausländischer Firmen "nur Mittel zum Zweck". Demnach sollen sich Auslandsinvestoren in zuvor für sie geschlossenen Bereichen in Form von Joint Ventures engagieren können. China verspricht sich hiervon mehr Effizienz. Gerade schuldenbelasteten lokalen Gebietskörperschaften rechnen überdies mit zusätzlichen Kapitalflüssen.

Mehrheitsbeteiligungen sind indessen nicht vorgesehen. Ausgeschlossen bleiben außerdem strategische Bereiche wie die Stromversorgung, das Bahnwesen oder die Produktion von Rüstungsgütern. Ferner sollen inländischen privaten Kapitalgebern größere Rechte als ausländischen eingeräumt werden, berichtete die China Daily im Juli 2015. Allerdings bestehen von Seiten der Privaten erhebliche Zweifel an ihren tatsächlichen Mitsprache- und Kontrollrechten - wodurch letztlich auch die erwünschten Effizienzgewinne ausbleiben dürften.

Diese wären allerdings dringend notwendig, denn gerade im Staatsunternehmensbereich wurden in der Vergangenheit ganz erhebliche Überkapazitäten aufgebaut. In einigen Branchen haben sie zu ruinösen Preiskämpfen geführt. Trotz erheblicher Bemühungen, beispielsweise in der Stahl- oder in der Zementindustrie, die Kapazitäten zurückzufahren, erreichen die Preise nach wie vor Tiefststände, wobei die nachlassende Konjunktur die Situation zusätzlich verschärft.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.gtai.de/china



michael davis-burchat © flickr

MEHR SCHUTZ FÜR DIE UMWELT

Umwelttechnologien für Luft, Wasser und Boden in China gefragt

Corinne Abele, Shanghai

Macht China in Sachen Umweltschutz ernst? Die Anzeichen mehren sich. Inzwischen sind drei Aktionsprogramme zum Schutz von Wasser, Luft und Boden erlassen. Das 13. Fünfjahresprogramm verschärft die Emissionsreduzierungen, Umweltauflagen und Kontrolle steigen. Die Befugnisse der örtlichen Umweltbehörden nehmen zu, die Rechtsvorschriften werden komplettiert. Wer langfristig am Markt bleiben will, muss in Umweltschutz investieren.

Lange Jahre stand Umweltschutz in China vor allem auf dem Papier. Inzwischen versinken Chinas Städte im Smog, sind fast die Hälfte der Flüsse für menschlichen Kontakt ungeeignet und 80% der durch Oberflächenwasser gespeisten ländlichen Brunnen zur Trinkwasserversorgung unbrauchbar.

Während die Auflagen und Standards kontinuierlich gestiegen sind, hat bislang ein Großteil der inländischen Industrie weiter gemacht wie bisher. In Zukunft wird dies immer schwieriger. Immer konkreter formuliert die Regierung Umweltschutzvorgaben und verpflichtet Lokalregierungen sowie Firmen zu deren Einhaltung. Kenner rechnen daher künftig mit steigenden Investitionen der Industrie in den Umweltschutz.

Bislang stagnierten die industriellen Investitionen eher, waren im Bereich Abwasserreinigung sogar rückläufig. Um 18% gingen diese zwischen 2012 und 2014 zurück, so die Darstellung im China Statistical Yearbook on Environment 2015. Die einzige Ausnahme stellten Ausgaben für die Luftreinhaltung dar. Sie verdreifachten sich von 2012 auf 2014. Nicht zuletzt dürfte dies auf die Umsetzung des bereits Ende 2013 erlassenen Aktionsplan für die Luftreinhaltung zurückgehen.

Drei Aktionsprogramme

Der „Air Pollution Prevention and Control Action Plan“ mit konkreten Reduktionsvorgaben vor allem für die Region Beijing-Tianjin-Hebei, Shanxi und Shandong sowie die Innere Mongolei ist das erste von drei Programmen, das konkret auf Regionen und Industrien bezogene Maßnahmen enthält, nationale Ziele auf einzelne Sektoren herunterbricht und einzuhaltende Fristen vorgibt. Unter anderem sieht es die Modernisierung von Schwerpunktindustrien wie Stahl, Zement oder Flachglas vor.

Dies bedeutet für Unternehmen, dass sie in Mess- und Kontrollausrüstung sowie Filteranlagen investieren müssen,

Industrierausgaben zur Behandlung von Industrieemissionen in China 2006 bis 2010 (in Mrd. RMB)

	2006	2008	2010	2012	2013	2014
Gesamtausgaben der Industrie	48,4	54,3	39,7	50,1	85,0	99,8
. Abwasserreinigung	15,1	19,5	13,0	14,0	12,5	11,5
. Abluftreinigung	23,3	26,6	18,8	25,8	64,1	78,9
. Abfallbehandlung	1,8	2,0	1,4	2,5	1,4	1,5
. Lärmschutz	0,3	0,3	0,1	0,1	0,2	0,1
. sonstige Ausgaben	7,8	6,0	6,2	7,7	6,8	7,7
Anteil der Ausgaben für Umweltschutz am BIP (%)	1,28	1,56	1,86	1,55	1,54	1,51

Quelle: China Statistical Yearbook on Environment 2011, 2015



wenn sie langfristig am Markt bestehen bleiben oder gar ihre Kapazitäten vergrößern wollen. Ebenfalls im Fokus sind Branchen wie Petrochemie, Metallurgie oder Kohlekraftwerke. Gleichzeitig nimmt der Aktionsplan Behörden für die Umsetzung in die Pflicht.

Diese Grundsätze finden sich auch in den zwei weiteren Programmen gegen die Wasser- sowie die Bodenverschmutzung, die inzwischen gefolgt sind. So enthält der im April 2015 erlassene sogenannte „Water Ten Plan“ insgesamt 238 Einzelmaßnahmen. Umweltschützer sehen in ihm das bislang umfassendste politische Dokument. Es adressiert nicht nur Gewässerschutz, Wassermanagement, Wasseraufbereitung und Abwasserreinigung, sondern auch politische Zuständigkeiten, notwendige industrielle Veränderungsprozesse sowie Innovationsfragestellungen.

Ende Mai 2016 folgte dann das Aktionsprogramm für den Bodenschutz: „Soil Pollution Prevention and Control Action Plan“. Es ist das jüngste Aktionsprogramm mit dem Ziel, unter anderem

Chinas drei Aktionsprogramme zum Umweltschutz 2013 bis 2016

Internetadressen (in chinesischer Sprache)	
Luft	www.gov.cn/zhengce/content/2013-09/13/content_4561.htm
Wasser	www.gov.cn/zhengce/content/2015-04/16/content_9613.htm
Boden	www.gov.cn/zhengce/content/2016-05/31/content_5078377.htm

Quelle: Germany Trade & Invest

bis 2017 ein Monitoring-System zur Bodenqualität auf nationaler Ebene zu etablieren.

Politische Karrieren an Umweltschutz gekoppelt

Die drei Aktionsprogramme stellen einen umfangreichen Werkzeugkasten Chinas im Kampf gegen die Umweltverschmutzung im Land dar. An Schlagkraft gewinnen sie weiter durch das seit 1.1.15 in Kraft getretene überarbeitete Umweltgesetz und dessen segment-spezifische Umsetzung. Beispielsweise dürften künftig gemäß des im August 2015 modifizierten und seit 1.1.16 gültigen Luftreinigungsgesetzes erfolg-

reiche Politik- und Parteikarrieren von der Einhaltung vorgegebener Emissionsrichtwerte abhängen.

Die im 13. Fünfjahresprogramm (2016 bis 2020) erneut verschärften Vorgaben zum Umweltschutz gewinnen vor diesem Hintergrund an Bedeutung. Die Zeiten, in denen Umweltschutzaufgaben mit Hilfe lokaler Netzwerke ausgesessen werden konnten, nähern sich dem Ende. Erst am Anfang steht jedoch das Bewusstsein, dass sich Investitionen in integrierten Ressourcen- und Umweltschutz lohnen.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.gtai.de/china

Ausgewählte umweltpolitische Zielvorgaben und Ergebnisse in Chinas Fünfjahresprogrammen (2011-2015) und (2016-2020)

	Ziele 12. Fünf-jah-resprogramm	Ergebnisse 12. Fünf-jahresprogramm	Ziele 13. Fünf-jah-resprogramm
Reduktion Energieintensität (Energieverbrauch pro BIP-Einheit)	-16%	-18,2%	-15%
Reduktion CO ₂ -Emissionen pro BIP-Einheit	-17%	-20%	-18%
Anteil nicht-fossiler Energieträger am gesamten Energiemix	11,4%	12%	15%
Reduktion Wasserverbrauch pro Einheit industrieller Wertschöpfung	-30%	-35%	-23%
Reduktion von flüchtigen organischen Verbindungen (VOCs)	-	-	-10%
Reduktion Ammonium-Stickstoff-Konzentration	-10%	-13%	-10%
Reduktion SO ₂ -Emissionen	-8%	-18%	-10%
Reduktion chemischer Sauerstoffbedarf	-8%	-12,9%	-10%
Klärquote für städtische Abwasserreinigung	85%		95%
Reduktion der PM _{2,5} Konzentration	-	72%	-18%

Quelle: 12. und 13. Fünfjahresprogramm; Rechenschaftsbericht der chinesischen Regierung 2016



Bernhard Wintersperger © flickr

INFRASTRUKTUR SOLL WACHSTUM TREIBEN

China investiert in den Straßenbau

Dr. Stefanie Schmitt, Beijing

Chinas Investitionen in die Infrastruktur stiegen 2015 im Vergleich zum Vorjahr um 14%. Mehr als die Hälfte der Ausgaben für den Transportsektor entfiel auf den Straßenbau. Im Schienenverkehr hatte der Ausbau „normaler“ Bahnstrecken Vorrang gegenüber den Hochgeschwindigkeitsstrecken. Private Investoren aus dem In- und Ausland sind dabei willkommen.

Obwohl die chinesische Regierung davon spricht, ihren Schwerpunkt auf den Binnenkonsum verlagern zu wollen, greift sie im Zweifel doch auf den Infrastrukturausbau als Schlüssel zum benötigten Wachstum zurück. Noch im August 2015 beauftragte Beijing die staatlichen Förderbanken mit der Emission von Anleihen in einem Gesamtwert von 1 Billionen Renminbi Yuan (RMB; etwa 145 Mrd. Euro; Jahresdurchschnitt 2015: 1 Euro = 6,904 RMB) zur Finanzierung neuer Projekte.

Angesichts knapper Kassen sucht die National Development and Reform Commission (NDRC) nach privaten Investitionen in Höhe von circa 3,5 Billionen RMB. Bis Juli 2016 waren insgesamt 2.125 Projekte auf zwei Listen des NDRC verzeichnet (eine im Mai, die andere im Dezember 2015 eingestellt: <http://tz.ndrc.gov.cn/zttpp/PPPxm/>). Eine dritte Serie für Projekte im Gesamtwert von mehr als 600 Mrd. RMB wird derzeit erarbeitet und voraussichtlich noch in der zweiten Jahreshälfte veröffentlicht. Nach den zum 1.6.15 in Kraft getretenen Bestimmungen können in- und ausländische Investoren künftig Projekte in den Bereichen Energie, Verkehr, Wasser und Umweltschutz sowie städtische Versorgungseinrichtungen durchführen.

Nach Angaben des National Bureau of Statistics (NBS) wurden 2015 knapp 4,9 Billionen RMB in die Infrastruktur investiert, 14,3% mehr, aber 3,3 Prozentpunkte weniger als im Vorjahr. Große

Nutznieser waren Flugverkehr und Lagerhaltung - hier schossen die Investitionen um 28,6% auf 184 Mrd. RMB respektive um 28,3% auf 662,0 Mrd. RMB in die Höhe. Das Gros der Transportausgaben (58,4%) ging allerdings erneut in den Straßenbau (+16,7%). Allein über 11.000 Autobahnkilometer kamen hinzu, 52% mehr als im Vorjahr.

Schienennetz wird stark ausgebaut

In das Schienennetz flossen 2015 circa 773 Mrd. RMB. Rekordträchtige knapp 10.000 km Bahnstrecken wurden in Betrieb genommen, 13,1% mehr als im Vorjahr. Vor allem der Ausbau „normaler“ Bahnstrecken wurde vorangetrieben, während der Ausbau der Hochgeschwindigkeitsstrecken um 39,8% zurückging. In der Folge verharteten die Ausgaben für den Ausbau des Bahnnetzes in etwa auf Vorjahresniveau (+0,6%). 235 Mrd. RMB (-3,4%) wurden in die Schifffahrt investiert.

Auf dem Nationalen Volkskongress im März 2016 sprach Premierminister Li Keqiang von den „Drei Initiativen“, die es weiter zu verfolgen gelte: die Seidenstraßeninitiativen zu Land und zu Wasser, das Zusammenwachsen der Beijing-Tianjin-Hebei-Region und die Entwicklung der Yangtze-Fluss-Wirtschaftsregion. Des Weiteren sollen über 80% der Großstädte an das Hochgeschwindigkeitsbahnnetz angeschlossen werden. Ziel ist eine Streckenlänge von 30.000 km.



Ferner sollen zusätzlich 30.000 km Autobahn errichtet werden und alle städtischen und ländlichen Regionen Zugang zu einem Breitbandnetz erhalten.

Ebenfalls auf dem NVK wurde bekannt, dass 2016 weitere 800 Mrd. RMB in die Erweiterung des Eisenbahnnetzes und 1,65 Billionen RMB in den Straßenausbau gepumpt werden.

Insgesamt umfasste die nationale Infrastruktur laut NDRC Ende 2015 circa 121.000 km Bahnstrecken, davon 19.000 km für Hochgeschwindigkeitszüge; 4,57

Investitionen (in Mrd. RMB; Veränderung im Vergleich zum Vorjahr in %)

	2014	Veränd.	2015	Veränd.	Jan. bis Juni 2016	Veränd.
Transport, Lagerung	4.298,4	18,6	4.897,2	14,3	2.237,6	12,0
.Eisenbahn	780,1	16,6	773,0	0,6	304,0	9,0
.Straßenbau	2.456,6	20,3	2.861,1	16,7	1.368,3	13,5
.Schifffahrt	239,0	12,6	235,2	-3,4	107,2	-4,2
.Luftfahrt	143,5	9,2	184,0	28,6	95,6	30,1
.Rohrleitungen	32,1	-14,0	29,9	-5,2	9,3	0,3
.Lagerhaltung	515,9	22,4	662,0	28,3	296,1	8,8

Quelle: NBS



Rover4 © flickr

Mio. km Überlandstraßen, davon 120.000 km Autobahnen; über 2.100 Tiefwasseranlegestellen und 13.600 km leistungsfähige Binnenwasserwege; 207 Zivilflughäfen; innerstädtische Bahnsysteme in 24 Städten von insgesamt 3.300 km Länge.

Bahntechnik wird zunehmend exportiert

Angesichts hoher Kapazitäten exportiert China zunehmend Bahntechnik ins Ausland. Beispielsweise fiel im Dezember 2015 der Startschuss für ein thai-

ländisch-chinesisches Bahnprojekt. Die 845 km lange Strecke wird mit chinesischer Technologie, nach chinesischen Standards und mit chinesischer Ausrüstung (z.B. Signal- und Kommunikationstechnik) gebaut. Die zweigleisige Strecke gehört zur geplanten Verbindung Kunming-Singapur. Einen Monat später, im Januar 2016, begann der Bau einer 5,5 Mrd. US\$ teuren Hochgeschwindigkeitsverbindung zwischen Bandung und Jakarta in Indonesien. Weitere Projekte befinden sich in der

Vorbereitungsphase. So soll im September 2016 mit einer 12,7 Mrd. US\$ teuren Hochgeschwindigkeitsbahnverbindung zwischen Nevada und Kalifornien/USA begonnen werden. In Europa gibt es Vereinbarungen zum Bau einer Verbindung zwischen Ungarn und Serbien. Insgesamt soll China mit etwa 20 Ländern (nach anderen Quellen sogar 30) in Projektgesprächen stehen. Damit entwickelt sich die China Railway International zum scharfen Wettbewerber der „traditionellen“ Anbieter von Hochgeschwindigkeitsbahntechnik Frankreich, Japan und Deutschland. Insgesamt 77 Mrd. RMB sollen 2016 in die chinesische Luftverkehrsinfrastruktur, das heißt, vor allem in Flughäfen fließen, so die chinesische Behörde für Zivilluftfahrt. Innerhalb der nächsten fünf Jahre sollen 66 neue Zivilflughäfen errichtet werden, was deren Zahl von 206 auf 272 erhöht. Fortgesetzt werden die bereits begonnenen Projekte, allen voran der neue Hauptstadtflughafen im Süden Beijings (Inbetriebnahme 2019) sowie Chengdu, Qingdao, Xiamen und Dalian. Des Weiteren werden 52 Airports modernisiert oder erweitert wie der Pudong International Airport in Shanghai (Fertigstellung 2019; Abfertigungskapazität: 80 Mio. Passagiere im Jahr). Mit dem neuen Terminal kommen 83 Gates und 120 Flugzeugparkplätze hinzu.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.gtai.de/china

Neue Transportkapazitäten (Veränderung im Vergleich zum Vorjahr in %)

	2013	2014	2015	Veränd.
In Betrieb genommene neue Bahnstrecken (in km)	5.586	8.427	9.531	13,1
.Hochgeschwindigkeitsbahn (in km)	1.672	5.491	3.306	-39,8
In Betrieb genommene neue Parallelschienen (in km)	4.180	7.892	7.647	-3,1
In Betrieb genommene elektrische Bahnstrecken (in km)	4.810	8.653	8.694	0,5
Neugebaute Straßen (in km)	70.274	65.260	71.401	9,4
.Autobahnen (in km)	8.260	7.394	11.265	52,4
Neue Umschlagkapazität für Schiffe von über 10.000 t (in Mio. t)	331,2	435,5	384,9	-11,6

Quelle: NBS



© Eventslab UAE

LEICHTES WACHSTUM IN SICHT

Für Russland hängt auch 2017 vieles von der Geopolitik ab

Bernd Hones, Moskau

Russlands Wirtschaft schrumpft nur noch minimal. Bald dürfte das Bruttoinlandsprodukt wieder zulegen. Aber nur leicht. Es hängt alles an den Rohstoffpreisen. Steigt der Wert des Erdöls, sind ab 2018 wieder Wachstumsraten von 2% möglich. Es gibt eine Reihe von Wachstumsbremsen, aber auch Katalysatoren. Vieles wird von der Geopolitik abhängen und davon, ob das Land den Weg der Isolation wählt oder sich wieder öffnet. Dann wären in Russland erneut Top-Geschäfte möglich.

Im Herbst 2016 endet die Rezession in Russland, spätestens im 4. Quartal. Das prognostizieren Wirtschaftsminister Alexej Uljukajew sowie russische und internationale Banken. Ab 2017 rechnet das Wirtschaftsministerium wieder mit einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 0,6 bis 0,8%, 2018 könnten es 1,8% und 2019 etwa 2,2% sein. Die Zentralbank prognostiziert für 2017 und 2018 einen BIP-Zuwachs von 1,1% und 2,0%. Sollte die Konjunktur wieder richtig Fahrt aufnehmen, hält die Vneschekonombank 2018 sogar ein Plus von bis zu 3,5% möglich. Für mehr als 1,5 bis 2,0% Wirtschaftswachstum seien jedoch grundlegende strukturelle Reformen erforderlich, betont Zentralbankchefin Nabiullina.

Im 1. Halbjahr 2016 ist das BIP um 0,9% geschrumpft, meldet Rosstat. Dabei hat sich der Sinkflug verlangsamt von -1,2%

im 1. Quartal auf -0,6% im 2. Quartal. Auf Jahressicht 2016 dürfte das BIP um 0,2% abnehmen, die frei verfügbaren Einkommen und der Einzelhandelsumsatz je um fast 3,0% zurückgehen, schätzt das Wirtschaftsministerium. Vielleicht sind diese Annahmen zu optimistisch. Von der Moskauer Higher School of Economics befragte Ökonomen rechnen fürs BIP eher mit -0,8%. Nichtsdestotrotz: Die Talsohle scheint erst einmal erreicht.

Investitionen bleiben aus

Private Investitionen: Wie es jetzt weitergeht, hängt von mehreren Faktoren ab. Es gibt Chancen aber auch Bremsklötze. Die Bruttoanlageinvestitionen sinken schon seit 2013. Im 1. Quartal 2016 lag das Minus bei 4,8%. Während die ausländischen Direktinvestitionen 2013 noch 60 Mrd. US\$ betrugten, beliefen sie sich im 1. Halbjahr 2016 auf gerade einmal 6,5 Mrd. \$. Warum investiert kaum jemand in Russland? Eine banale Erklärung: Wo ein Markt wächst, wird investiert. Wo die Nachfrage sinkt, halten sich Unternehmen mit Investitionen zurück. Genau das ist der Fall in Russland und Nachbarländern wie Belarus, Kasachstan und Aserbaidschan.

Für Waleri Mironow von der renommierten Moskauer Higher School of Economics gibt es noch einen weiteren Grund, weshalb die Investitionen sinken. Das liegt an der hohen Unsicherheit in der Welt und in Russland. Es gebe keine überzeugenden Szenarien für die weitere Entwicklung der Wirtschaft. Die Folge: Die Unternehmen warten ab im Status quo. Mehr noch: Einige kritisieren den billigen Rubel als Bremse für Investitionen in eine moderne Produktion. Hierfür seien Maschinen und Anlagen aus dem Ausland nötig, doch die sind wegen der Rubelschwäche zurzeit extrem teuer.

Austeritäts- und Geopolitik bremsen

Sparpolitik: Ein zweiter Bremsklotz ist die strenge Sparpolitik des Staates. Die

Ausgaben sollen in den kommenden drei Jahren auf 15,78 Billionen Rubel (knapp 220 Mrd. Euro; EZB-Wechselkurs vom 15.8.16: 1 Euro = 71,89 Rbl) eingefroren werden. Finanzminister Anton Siluanow geht sogar noch einen Schritt weiter: er hält eine zusätzliche Kürzung um weitere 5% nominal für realistisch. Gar nicht auszudenken, wie viele Ausgaben de facto zusammengestrichen werden müssen angesichts der hohen Inflationsrate in Russland. Die Verbraucher(-erzeuger-)preise lagen im 1. Halbjahr 2016 um 7,8% (6,4%) über denen des gleichen Vorjahreszeitraumes. Die Vneshekonombank rechnet damit, dass die Staatsausgaben von 2017 bis 2019 um 10 bis 21% zurückgehen werden.

Geo- und Industriepolitik: Sanktionen und Gegensanktionen mit dem Westen, teure militärische Operationen in Syrien und in der Ostukraine - die Wirtschaft ist eine Geisel der Geopolitik und der davon beeinflussten Industriepolitik. Russland schickt sich an, mit der Brechstange auf Importe zu verzichten. Ökonomen wie Dr. Ricardo Giucci von Berlin Economics glauben, dass dieser Kurs der russischen Wirtschaft schade. Giuccis Argumentation: Die Regierung wolle Importe unterbinden, dabei hätte Russland High-Tech aus dem Ausland bitter nötig. In der Folge könnte das Land sogar Wettbewerbsfähigkeit einbüßen.

Rohstoffreichtum bleibt größte Chance

Russland hat mehr Rohstoffe als jedes andere Land der Erde. Ziehen die Preise wieder an, geht es mit der Wirtschaft aufwärts. Wirtschafts- und Finanzministerium sowie Zentralbank rechnen mit einem Ölpreis von maximal 40 US\$ im Jahresdurchschnitt bis 2018. Das könnte zu tief gegriffen sein. Russland will sich mit der OPEC im Herbst auf eine Deckelung der Ölproduktion einigen. Das würde den Ölpreis nach oben treiben, nachdem bereits die Absichtserklärung zu steigenden Preisen führte.

Am 18. August kostete ein Barrel Erdöl der Marke Urals schon wieder 48,58 \$. Sprich: Russland darf wahrscheinlich mit höheren Einnahmen rechnen als zunächst prognostiziert.

Neuer Trend zum Export

Zur Jahresmitte 2016 lag der effektive Wechselkurs des Rubels real um 26% unter dem Niveau vom Juni 2014. Dadurch ist der Durchschnittslohn in Russland umgerechnet auf 430 Euro im Monat gesunken. Auf diesem Niveau war er zuletzt 2009. „Keine andere bedeutende Volkswirtschaft der Welt hat in den vergangenen beiden Jahren die Relationspreise so stark gesenkt wie Russland“, sagt HSE-Ökonom Mironow. Russische Produkte werden preislich konkurrenzfähiger auf den Weltmärkten. Das gilt nicht nur für Rohstoffe, sondern auch für das verarbeitende Gewerbe. Wertschöpfung in Russland lohnt sich wieder. Den Trend zum Export fördert die russische Regierung mit zinsgünstigen Krediten für Investitionsprojekte, die auf Produktion für Auslandsmärkte zielen, eine staatliche Exportkreditversicherung und Freihandelsabkommen (Vietnam / Gespräche mit den ASEAN-Staaten, Indien, VR China, Ägypten, Israel, Iran, Türkei, Tunesien, Simbabwe).

Allein das niedrige Ausgangsniveau könnte künftig für ordentliche Wachstumsraten sorgen. In Russland werden 2016 nicht mehr neue Pkw verkauft als im Jahr 2003; der Fuhrpark veraltet. In der Energie- und Kommunalwirtschaft, bei der Verkehrsinfrastruktur und im Gesundheitswesen werden Investitionen aufgeschoben. Dabei ist der Nachholbedarf enorm. Sobald der Konjunkturmotor wieder anspringt, muss in diesen Bereichen stark investiert werden. Dann hätten deutsche Ausrüster wieder Spaß am Russlandgeschäft.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.gtai.de/russland



MASCHINENMARKT STABILER

Russlands Chemie-
und Agrarholdings investieren

Bernd Hones, Moskau

Die Bruttoanlageinvestitionen in Russland sinken 2016 das dritte Jahr in Folge. Nur wenige Branchen kommen halbwegs unbeschadet oder sogar als Gewinner durch die Krise. Chemieunternehmen geht es weiterhin relativ gut. Agrarholdings und Lebensmittelbetriebe erweitern ihre Kapazitäten. Jedoch drückt der schwache Rubel die Geschäftschancen für deutsche Anbieter von Maschinen und Anlagen.



© pixabay

Der russische Maschinenbau hat sich wieder gefangen. In den ersten sechs Monaten 2016 wurden um 2,8% mehr Maschinen und Anlagen produziert als im Vorjahr. Auch der Absatzmarkt hat sich etwas stabilisiert. Die deutschen Exporte von Maschinen und Anlagen nach Russland sind in den ersten vier Monaten 2016 nur um 4,7% zurückgegangen. Selbst wenn sich in einigen Branchen wieder Wachstum einstellt, mit einer raschen Erholung ist nicht zu rechnen. Denn den Unternehmen mangelt es weiter an Vertrauen in die Zukunft. Die meisten Abnehmermärk-

te schwächeln. Investitionen bleiben deshalb aus. Die russische Wirtschaft wird in den nächsten Jahren nur leicht wachsen.

Chemieholdings investieren weiter

Eine Branche mit konkreten Investitionsprojekten ist die Chemieindustrie. Die Gasverarbeitungswerke in Blagoweschensk (GPZ Amur) und in Surgut, eine Gasverflüssigungsanlage auf der Halbinsel Jamal und Russlands künftig größtes Polymerwerk in Tobolsk bieten Absatzchancen für deutsche Chemiean-

lagenhersteller. Die Sibur Holding wird bis 2019/20 am Petrochemiekomplex SapSibNeftechim in Tobolsk arbeiten. Im August erhielt die Promstroj Gruppe den Auftrag zum Bau der 8,2 Mrd. Rubel teuren Propylenanlage. Außerdem plant das Gebiet Tula, für 3 Mrd. US\$ bis 2020 eine Petrochemieanlage auf Basis des Werkes Schtamp in Efremov zu errichten. Tatneft investiert 1,5 Mrd. Rubel in eine Produktionsanlage für Isobutylen (Kapazität: 20.000 Tonnen) im Werk für synthetischen Kautschuk Efremov. Und im Erdölverarbeitungswerk Omsk entsteht eine 15 Mrd. Rubel teure Anlage zur Produktion von 21.000 jato Katalysatoren für Euro-5-Kraftstoffe bis 2019/20.

Neue Pläne bei Nahrung und Pharma

Unternehmen aus der Lebensmittel- und Verpackungsindustrie investieren ebenfalls. Ob neue Fleischverarbeitungsfabriken, Bäckereien oder Gewächshäuser - Russland steckt Milliarden Rubel in die Selbstversorgung mit Lebensmitteln. Der russische Gemüse-gigant Belaja Datscha will zusammen mit der holländischen Lamb Weston/Meijers eine Fabrik für jährlich 90.000 t Pommes Frites bauen (Kosten: 100 Mio. \$). Das Werk soll in Lipezk entstehen und ab 2018 in Betrieb gehen.

Auch in der Pharmaindustrie gibt es neue Projekte von russischen und ausländischen Herstellern. Diese fragen Abfüll- und Verpackungsanlagen nach. Das Unternehmen Sphera-Pharm in Kaluga plant eine Produktion von Komplexsalz- und Aminosäure-Lösungen für die Korrektur des Bluteiweißmangels vor und nach Operationen, sowie von Lösungen für die Reinigung des Blutes bei akutem und chronischem Nierenversagen. Das Projekt kostet 3,54 Mrd. Rubel. Katren, Russlands größter Pharma-Distributor, baut für 1 Mrd. Rubel einen neuen Hauptsitz im Biotechnopark Nowosibirsk sowie Logistikzentren im Nowosibirsker Gebiet, in Irkutsk und Krasnojarsk.

Beflügelte Luftfahrtindustrie

Geschäftschancen können sich auch aus Russlands Plänen in der zivilen Luftfahrt ergeben. Im 1. Quartal 2017 dürfte erstmals der neue Mittelstreckenflieger MS-21 abheben; ab 2018/19 soll er in Serie gehen. Hubschrauberhersteller Vertoljoty Rossii plant in zwei Jahren den mittelgroßen zivilen Helikopter Ka-62 neu auf den Markt zu bringen.

Die Vereinigte Triebwerksbau Gesellschaft (ODK) investiert 2017 rund 1,5 Mrd. Rubel in die Entwicklung der Omsker Motorenbau Vereinigung "P.I. Baranow" (Filiale von NPZ Gasturbinenbau "Saljut"). Es wird ein spezielles Zentrum für Magnesiumguss für Flugzeugkomponenten eingerichtet. Bis 2020 sind neue Produktionen für Laufwerk-Boxen und Galvanotechnik, hitzebeständige Gussteile, die mechanische Bearbeitung, das Stanzen und die Montage der Teile geplant.

Figeac Aero (Frankreich) und der weltgrößte Titanhersteller VSMPO-Avisma (Russland) wollen ein Werk bauen in der Sonderwirtschaftszone "Titan-Tal" in Werchnjaja Salda (Gebiet Swerdlowsk). Geplant sind die mechanische Bearbeitung von Titanteilen und die Herstellung von Baugruppen für Flugzeugtriebwerke und Chassis.

Automobilkonjunktur gebremst

Die Geschäftschancen für Hersteller von Ausrüstungen für die Automobi-

lindustrie sind zurzeit sehr begrenzt. In Russland könnten Jahr für Jahr 3,5 Mio. Pkw produziert werden. Doch 2016 werden höchstens 1,4 Mio. Pkw aus russischer Montage verkauft. So schwach ist die Nachfrage. Es gibt nur wenige neue Projekte. Mercedes-Benz plant ein Werk im Moskauer Gebiet. Isuzu will 150 Mio. Rubel in Montagekapazitäten für schwere Lkw im Industriepark "UAZ" in Uljanowsk investieren. First Automobile Works (FAW, China) und die Unternehmensgruppe Sumotori beabsichtigen, ein Werk zur Montage von mittelschweren und schweren Lkw bei Artem in der Region Primorje zu bauen. Advanced Alliance aus Japan hat vor, ein Werk für Kfz-Batterien bei Wladiwostok zu errichten.

Bau und Immobilien in der Krise

Düster ist die Lage im Bausektor. Der Wert der Bauleistungen ist im 1. Halbjahr 2016 um 10% gegenüber dem Vorjahreszeitraum geschrumpft. Es wurde um 9% weniger Wohnfläche fertiggestellt. Die Mietpreise für Büroräume gehen zurzeit steil bergab. Bürohäuser und Handelsflächen stehen leer. In den Moskauer Einkaufszentren ist jedes vierte Geschäft nicht vermietet. Bei Lagerflächen beträgt die Leerstandsquote sogar 30%. Neue Projekte sind rar. Das drückt auf die Nachfrage nach Baumaschinen.

Hersteller lokalisieren Produktion

Trotz Krise bauen immer mehr internationale Unternehmen lokale Fertigungen in Russland auf. Die Werkzeugmaschinenhersteller Hermle (Deutschland) und Trimill (Tschechien) haben den Bau von Werken mit dem Gebiet Uljanowsk vereinbart. Tongtai Topper aus Taiwan und Pride Engineering aus Russland wollen ein Werk zur Produktion von 200 Metallverarbeitungsmaschinen pro Jahr im Gebiet Woronesch errichten - für 1,6 Mrd. Rubel. Im Juli 2016 kündigte der Getriebehersteller Siebenhaar aus Kassel an, 30 Mio. Euro in ein Produktionswerk im Gebiet Twer zu investieren.

Auch die Hersteller von Landmaschinen investieren in neue Kapazitäten, denn die Landwirtschaft wächst. Ihre lokale Fertigung bauen aus: Horsch Maschinen GmbH und ROPA Fahrzeug- und Maschinenbau GmbH im Gebiet Lipezk, Amazone Evrotechnika im Gebiet Samara, John Deere, Kvaerneland und AGCO. Claas hat einen Sonderinvestitionsvertrag mit dem Industrieministerium geschlossen und nimmt 750 Mio. Rubel (10,6 Mio. Euro) für Nachfolgeinvestitionen in die Hand.

Timken (Ohio, USA) und die Vereinigte Waggon Gesellschaft (NPK OVK) errichten gemeinsam ein Werk für Kartuschenlager der Marke Timken AP-2 für Güterwaggons in der Stadt Tichwin im Leningrader Gebiet.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.gtai.de/russland

Ausgewählte Projekte mit Bedarf an Maschinen und Anlagen in Russland

Unternehmen	Projekt	Investition *)
Eurozement Group	Modernisierung bestehender Zementwerke an mehreren Orten	2,0 Mrd. US\$
Apollo Co. Ltd	Werk für Absperr- und Regelarmaturen für die Erdöl- und Chemieindustrie auf dem Tatneft-Gelände in Tatarstan	10,0 Mio. US\$
Sutech Engineering	Zuckerwerk im Gebiet Chabarowsk	15,0 Mrd. Rbl
AVIC Forestry	Vier Sägewerke im Gebiet Nowosibirsk	8,5 Mrd. Rbl
Sinosteel Equipment & Engineering Co, Ltd (China) und SAO Mariinski plitny kombinat	Spanplattenproduktion im Gebiet Kemerowo	6,0 Mrd. Rbl
Kolskaja GMK (Norilsk Nickel)	Modernisierung, Kauf von Bergbautechnik	2,5 Mrd. Rbl
Backaldrin (Österreich)	Werk für Aromen, Füllungen und Gewürze für die Backwarenherstellung in der SWZ "Stupino Quadrat"	1,0 Mrd. Rbl

*) Wechselkurs der russischen Zentralbank vom 16.8.16: 1 US\$ = 64,2076 Rubel

Quelle: Recherche von Germany Trade & Invest

NEUE MÄRKTE, NEUE THEMEN

GTAI-Chef Dr. Jürgen Friedrich über die Digitalisierung der Exportwirtschaft

Das Tempo und der Umfang der digitalen Transformation entscheiden immer stärker über die internationale Wettbewerbsposition von Unternehmen oder Branchen, aber auch ganzer Volkswirtschaften. Die Digitalisierung ist eine einschneidende Veränderung und eine neue Herausforderung – auch für Germany Trade & Invest (GTAI). Eine unserer wichtigsten Dienstleistungen für die Unternehmen aus Deutschland ist es, zuverlässige Berichte und Analysen zu den internationalen Märkten bereitzustellen – so wie wir dies auch in diesem Special für die GlobalConnect 2016 tun. In der Marktbeobachtung, in den Publikationen, aber auch in allen anderen Dienstleistungen für Unternehmen müssen wir den Trend der Digitalisierung abbilden. Denn sie hat sich als internationaler Trend durchgesetzt.

Die Akzeptanz von Online-Plattformen in den einzelnen Märkten, der Ausbau digitaler Infrastrukturen, die sogenannten "Ecosystems" von Startups, die Innovationsförderung von Regionen, Staaten und Gebietskörperschaften, die Regulierungen bei grenzüberschreitenden digitalen Handelsplattformen, der Datenschutz – diese Faktoren bilden zusammengekommen eine völlig neue Landschaft des globalen Wettbewerbs. Das reicht vom afrikanischen Kontinent, wo IT und digitale Technologien als Mo-

toren der Entwicklung gesehen werden, bis zu China und den USA, deren globale Internetfirmen den Markterfolg von Unternehmen auf der ganzen Welt bestimmen.

Die neuen Themen der digitalen Welt prägen auch die Arbeit von GTAI stärker als je zuvor. Dies spiegelt sich in unserem Publikationsprogramm. Die in diesem Jahr erschienenen "GTAI Trends Digitalisierung" analysieren den Stand der digitalen Wirtschaft in zehn Ländern der Welt und richten dabei auch einen besonderen Blick auf Afrika. Als Gradmesser für die Entwicklung beobachten unsere Korrespondenten neben der IT-Infrastruktur und Forschung Bereiche wie E-Commerce, Industrie 4.0, E-Health, Fintech und E-Government sowie die rechtlichen Rahmenbedingungen.

Auch den zweiten Tätigkeitsbereich der GTAI prägt die Digitalisierung auf neue Weise: Wenn es gilt, Unternehmen für die Ansiedlung in Deutschland zu gewinnen, spielt das Thema Digitalisierung mittlerweile eine entscheidende Rolle. Die Attraktivität des Standorts Deutschland kommunizieren wir weltweit über Themen wie Industrie 4.0 und die neue deutsche Gründungskultur. Es ist darum gut, dass wir unser eigenes Informationsangebot für Unternehmen in Deutschland und in der Welt schon seit geraumer Zeit auf allen digitalen Kanälen und mit Erfolg verbreiten. Trotzdem sind Messen für uns ein wichtiges Instrument der direkten Kommunikation mit den Unternehmen.

Ich lade Sie herzlich ein, auch auf der GlobalConnect das persönliche Gespräch mit uns zu suchen.





MOE-LÄNDER WEITER IM AUFSCHWUNG

Coface sieht Mittel- und Osteuropa positiv

flickr © sodaro,k

2015 war ein gutes Jahr für die Wirtschaft in Mittel- und Osteuropa (MOE). Das durchschnittliche BIP stieg um 3,3 Prozent nach 2,6 Prozent 2014. Der Privatkonsum zog durch sinkende Arbeitslosigkeit und höhere Gehälter an. Zudem stützten die EU-Fördermittel die Investitionen. Fazit von Coface: Die Wirtschaft in Zentral- und Osteuropa floriert. Der internationale Kreditversicherer ging in einer neuen Studie der Frage nach: Wie erging es den größten Unternehmen der Region? Ergebnis: Die 500 größten Unternehmen beendeten 2015 mit gestiegenen Umsatz- und stabilen Mitarbeiterzahlen.

„Die Entwicklungen im Ranking der Top-500-Unternehmen veranschaulichen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im erfolgreichen vergangenen Jahr“, erklärt Katarzyna Kompowska, Coface Executive Manager Central and Eastern Europe (CEE), das Ergebnis der jährlichen Studie zu den Top 500 Unternehmen in MOE: „Coface CEE Top 500“. Die Volkswirtschaften profitierten demnach von der wachsenden Inlandsnachfrage, die von geringerer Arbeitslosigkeit und höheren Gehältern gestützt wird, sowie von steigenden Investitionen in den meisten Ländern. Durch die allmähliche Erholung des Haupthandelspartners Eurozone und dem wichtigen Bei-

trag der EU-Fördermittel stieg der Export an. „Das Zusammenspiel dieser Faktoren machte 2015 zu einem Jahr mit solidem Wachstum für Unternehmen“, sagt Katarzyna Kompowska. „Die Top-Player verbuchten gestiegene Umsatz- und stabile Mitarbeiterzahlen.“

Die „CEE Top 500“-Unternehmen steigerten zusammen den Umsatz um 4,2 Prozent auf 593 Milliarden Euro, den Gewinn sogar um 3,7 Prozent auf 26,9 Milliarden. Sie zählen weiter zu den wichtigsten Arbeitgebern. 4,3 Prozent (+0,5 Prozent) der gesamten Erwerbsbevölkerung sind bei den Top 500 Unternehmen angestellt. Dies beeinflusste die Beschäftigungszahlen insgesamt positiv. Die größte Volkswirtschaft der Region, Polen, hat die meisten der Top-Unternehmen. Durch die starke Inlandsnachfrage überstand das Land die Wirtschaftskrise vergleichsweise gut. Insgesamt schafften es 167 polnische Unternehmen in das Ranking, neun weniger als im Vorjahr. Die polnische Wirtschaft erzielte seit 2014 solide Wachstumsraten von über 3 Prozent. Das größte Wirtschaftswachstum in MOE erreichte 2015 die Tschechische Republik (4,5 Prozent). Zudem hatte das Land eine der niedrigsten Arbeitslosenzahlen in der EU mit einer Quote von 5,1 Prozent. Öffentliche Investitionen und der effiziente Einsatz des

alten EU-Budgets kurbelten die Wirtschaft an. Diese Entwicklung spiegelt sich auch im Ranking wieder, in dem Tschechien mit 71 Unternehmen unter den Top 500 seine Position das vierte Jahr in Folge verbessert. Ungarn verlor eine Position, sicherte sich aber mit 69 Unternehmen, vier weniger im Vergleich zu 2014, im Ranking wieder einen Platz „auf dem Podest“. Die verbliebenen Top-Player verzeichneten jedoch mit 13,8 Prozent das höchste Umsatzwachstum aller in der Studie analysierten Länder. Seit der Rezession im Jahr 2012 erzielte Ungarn solide Wachstumsraten. 2015 waren es 2,9 Prozent.

„Die Prognosen für 2016 entsprechen fast jenen von 2015 mit einem geschätzten Wachstum von 3,0 Prozent. Weitere Verbesserungen am Arbeitsmarkt und das wachsende Vertrauen der Konsumenten werden die Haushaltsnachfrage als wichtigsten Wirtschaftsmotor in der Region stärken“, erwartet Michael Tawrowsky, Country Manager Coface Austria.

Die gesamte Studie zum Download unter: www.coface.de

Der Mittelstand ist die Säule der deutschen Wirtschaft. Gleichzeitig sind viele mittelständische Unternehmen längst auch über die Grenzen ihres heimischen Markts hinaus erfolgreich. Ob beim Export oder der Investition in einen eigenen Standort im Ausland – für diese Aktivitäten benötigen die Unternehmen Finanzierungspartner, die sie mit Erfahrung und Know-how zuverlässig begleiten.



© sparkasse

NAH AM KUNDEN - WELTWEIT

Sparkassen sind Partner der international aktiven Unternehmen

Der Export ist für die meisten Mittelständler der Einstieg ins internationale Geschäft: Laut der Studie „Going international 2014/2015“ des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) exportieren knapp 90 Prozent der weltweit aktiven Mittelständler ihre Waren. Um neue Kundengruppen zu erschließen und Kundenbeziehungen zu verstetigen, setzt mehr als ein Drittel der Unternehmen zudem auf die Kooperation mit einem lokalen Vertriebspartner. Und fast ein Viertel eröffnet sogar ein eigenes Vertriebsbüro im neuen Markt. Besonders bei der letzten Variante gibt es für Unternehmen Einiges zu beachten: Neben Unterschieden im Rechts- und Steuersystem kommen auch sprachliche und kulturelle Hürden hinzu. Da die ausländischen Kreditinstitute das deutsche Unternehmen noch nicht kennen, ist zudem der Zugang zu Fremdmitteln erschwert. Umgekehrt haben die heimischen Banken oft Schwierigkeiten, die in der Ferne erworbenen Immobilien und Maschinen ihrer Kunden als Sicherheiten zu akzeptieren. Bei all diesen Stolpersteinen sind Mittel-

ständler mit internationalen Ambitionen gut beraten, ihre Finanzierungspartner frühzeitig in ihre Pläne einzubinden. Global tätige Finanzdienstleister wissen um die Gegebenheiten in anderen Ländern und unterstützen ihre Kunden mit ihrer Markt- und Branchen-Kenntnis. Darüber hinaus beraten sie nicht nur am heimischen Standort, sondern stellen auch ihr weltweites Netzwerk zur Verfügung. Die Mitarbeiter in den lokalen Einheiten sprechen die Landessprache und kennen die Mentalitätsunterschiede, sodass sie die Verhandlungen kompetent unterstützen können.

„Nah am Kunden – und das weltweit“ – diesem Anspruch folgen auch die deutschen Sparkassen. Gemeinsam mit ihrem Verbundpartner Deutsche Leasing begleiten die Institute ihre mittelständischen Kunden in alle wichtigen Auslandsmärkte – von den USA und Kanada über ganz Europa bis nach China. Mit dem jüngsten Standort in São Paulo deckt die Deutsche Leasing als einer der wenigen deutschen Finanzdienstleister auch den brasilianischen Markt ab. Das ganzheitliche Leistungsangebot umfasst

dabei sowohl Direktinvestitionen ab 100.000 Euro als auch Lösungen für die Absatzfinanzierung. Das bedeutet, dass deutsche Hersteller und Händler ihre Waren den Kunden im neuen Markt inklusive Finanzierung anbieten können. Vor allem in den osteuropäischen Ländern, aber auch in Brasilien und China nutzen viele deutsche Hersteller diese Partnerschaft mit ihrer regionalen Sparkasse und der Deutschen Leasing.

Der große Vorteil der Zusammenarbeit mit der Sparkasse ist, dass sich Betreuer und Kunde bereits kennen. So kann der Sparkassen-Berater gemeinsam mit den Experten der Deutschen Leasing zügig ein passendes Investitionskonzept erarbeiten und dem Kunden direkt am heimischen Standort vorlegen. Anschließend wird dieses an die Auslandskollegen in einer der 22 Landesgesellschaften der Deutschen Leasing übergeben, welche die Umsetzung begleiten. Erster Ansprechpartner des Kunden ist und bleibt seine regionale Sparkasse.

Sparkasse in Halle C2, Stand 2A14

TRANSPARENZ BEI PERSONALKOSTEN WELTWEIT

Prof. Peter Anterist über die Messethemen von InterGest Worldwide

Die Treuhandgesellschaft InterGest Worldwide unterstützt mittelständische Unternehmen bei der Gründung und Verwaltung von Auslandsgesellschaften. Prof. Peter Anterist ist CEO der InterGest Worldwide und kennt die Bedürfnisse seiner international agierenden Kunden.

Prof. Anterist, Sie präsentieren eine Innovation, die besonders für das Personalwesen interessant ist...

Mit PaMMon 42 stellen wir die Weiterentwicklung einer Software zur Vertriebssteuerung vor. Unser betriebswirtschaftliches Navigationssystem für global aktive Unternehmen haben wir jetzt auf das Personalwesen ausgeweitet. Unsere Kunden wollten deutlich mehr Transparenz bei der Analyse und Bewertung der Personalkosten an den Auslandsstandorten. PaMMon 42 liefert diese, und zwar automatisiert und in detaillierten Berichten.

Sind die Unternehmen im Ausland beim Personal denn im Blindflug unterwegs?

Nein, für jeden einzelnen Standort mag es in den Unternehmen ja mehr oder we-

niger präzise Systeme zur Erfassung der tatsächlichen Personalkosten geben. Aber so verschieden wie die Arbeitsgesetze und Lohnsteuerregelungen in den einzelnen Märkten sind, so aufwändig ist es einen Überblick über den Kostenverlauf grenzüberschreitend im gesamten Personalbereich zu behalten. Gerade wegen der globalen Risiken, die sich den mittelständischen Unternehmen heute stellen, ist ein neues "Navi" aber dringend geboten.

Transparenz bei den Zahlen ist das eine, die Auswahl der richtigen Mitarbeiter das andere...

Sie glauben gar nicht, wie viele Unternehmen im Ausland an der wichtigsten Personalie scheitern – der Wahl des Geschäftsführers vor Ort. Das ist einer wirkungsvollsten Fehler, die man im Auslandsgeschäft machen kann. Vertrautheit mit beidem, der eigenen Unternehmenskultur in Deutschland und den Kunden im Zielmarkt, ist ein Muss. Ich bin erstaunt, wie oft man gerade erfolgreiche Firmen darauf hinweisen muss. Für InterGest ist das eine raison d'être: Unser Service für die Administration der Auslandsniederlassung stellt sicher, dass der beste Mann vor Ort den Kopf für die Kunden und den Markt frei hat.



© InterGest

Messen im Ausland sind das dritte Thema, bei dem sich InterGest einbringt...

Messen im Ausland oder globale Messen in Deutschland sind für viele Unternehmen ein Anlass für den Einstieg in einen neuen Markt. Für den dauerhaften Erfolg im Zielmarkt muss die Messepräsenz in ein vertriebliches Gesamtkonzept eingebettet sein. Am Anfang steht oft die Euphorie über die vielversprechenden Messekontakte. Von da ist es manchmal ein kurzer Weg zum Frust über mangelnde Ressourcen zur effektiven Nachbearbeitung von Messen. Und zur Neuberechnung von Aufwand und Ertrag von Messen. Wer seine Hausaufgaben wie Vertrieb vor Ort, Lokalisierung des Produkts, Logistik, Zahlungsabwicklung und After-Sales-Service vor der Messe macht, bekommt auch dort vom Markt die besten Noten.

InterGest auf der GlobalConnect

edubiz-Forum Stand 2A40

"Personalsoftware PaMMon 42"

26.10.2016 12:00 -12:30 Uhr

27.10.2016 11:00 -11:30 Uhr

edubiz-Konferenz Raum C5.1

27.10.2016 14:00 -14:45 Uhr

"Der Geschäftsführer der Auslands-gesellschaft"

Stand: 2B44



© AUMA

MESSEERFOLG IM AUSLAND

AUMA stellt das Auslandsmesseprogramm 2017 vor

Das Bundeswirtschaftsministerium will im nächsten Jahr deutsche Unternehmen durch 239 Gemeinschaftsbeteiligungen auf Messen in rund 50 Ländern unterstützen. Dies ist das Ergebnis der Herbstsitzung des Arbeitskreises Auslandsmessebeteiligungen beim AUMA (AKAM) am 27. September 2016 in Hannover, an der Vertreter der Bundesministerien für Wirtschaft und Energie (BMWi) sowie Ernährung und Landwirtschaft (BMEL), des Auswärtigen Amtes, der Bundesländer, der exportorientierten Spitzen- und Fachverbände der deutschen Wirtschaft teilgenommen haben.

Das Auslandsmesseprogramm 2017 ist damit vollständig festgelegt, denn auf der Frühjahrssitzung in diesem Jahr wurde nur über ein vorläufiges Programm beraten. Für die Realisierung der Beteiligungen des BMWi für das Jahr 2017 stehen nach der Planung des Ministeriums rund 42,5 Mio. Euro zur Verfügung. Der

Haushaltsausschuss hat inzwischen im Rahmen der Beratungen über den gesamten Bundeshaushalt eine Erhöhung auf 44 Mio. Euro vorgesehen.

87 Beteiligungen werden in Süd-Ost- und Zentralasien organisiert, darunter 45 in China, einschließlich Hongkong. Weitere wichtige Zielregionen für deutsche Messebeteiligungen sind die europäischen Länder außerhalb der EU (46), darunter 34 in Russland, sowie der Nahe und Mittlere Osten (45) und Nordamerika (23). Lateinamerika ist mit 17 und Afrika mit 16 Messebeteiligungen vertreten. Eine merkliche Steigerung mit 15 geplanten Messebeteiligungen verzeichnet der Iran – dies erklärt auch den sprunghaften Anstieg an Messebeteiligungen im Nahen und Mittleren Osten im Vergleich zu den Vorjahren.

Das Bundeswirtschaftsministerium ermöglicht jährlich in Kooperation mit dem AUMA vor allem kleinen und mit-

AUMA auf der GlobalConnect

Ausstellerforum Stand 2C11 am 26.10.2016

16:00 - 16:30 Uhr

„Messen im Ausland erfolgreich nutzen“

16:30 - 17:00 Uhr

Podiumsdiskussion zu Auslandsmessen

Stand: 2B21

telständischen Unternehmen, sich auf Gemeinschaftsständen unter der Dachmarke „made in Germany“ zu günstigen Konditionen an Auslandsmessen zu beteiligen. Auf diesen sogenannten German Pavilions werden die Aussteller organisatorisch und technisch durch eine deutsche Durchführungsgesellschaft unterstützt.

AUMA-Auslandsmesseprogramm 2017: www.auma.de / Messedatenbank / Auslandsmesseprogramme.



© SIBE

PERSONAL FÜR DAS GOING GLOBAL

SIBE analysiert den Grad der Internationalisierung

Erfolg auf internationalen Märkten ist für deutsche Unternehmen heute ein unverzichtbarer Bestandteil ihrer Zukunftsstrategie. In einer Studienreihe, die die Steinbeis-School of International Business and Entrepreneurship (SIBE) zusammen mit IHK (Stuttgart) und DIHK durchführte, wurde untersucht, welche Faktoren für eine erfolgreiche Globalisierung maßgeblich sind. In der Befragung von über 4.000 Unternehmen deutschlandweit zeigte sich, dass insbesondere die Produktqualität, die Wahl von geeigneten Geschäftspartnern im Zielland, die Kenntnis des Zielmarkts sowie qualifizierte Mitarbeiter maßgeblich für den Globalisierungserfolg sind. Auch Zusammenhänge zwischen den einzelnen Faktoren wurden untersucht: Beispielsweise zeigte sich, dass „qualifizierte Mitarbeiter“ ein Schlüsselfaktor ist, da Unternehmen

mit hohen Werten in diesem Bereich auch in allen anderen Faktoren gut abschneiden. Hingegen sind laut den Studien gerade interkulturelle Probleme oft ein K.o.-Kriterium für ein erfolgreiches Auslandsengagement.

Mit ihrem Coaching- und Beratungsansatz bietet die SIBE, die internationale Business School der Steinbeis-Hochschule, ein Modell, das gerade kleine und mittelständische Unternehmen bei den Herausforderungen der Globalisierung unterstützt. Hierzu werden Mitarbeiter eingestellt, die in Vollzeit in dem Unternehmen die Globalisierungsoffensive vorantreiben. Ein besonderes Merkmal des Modells: der Mitarbeiter stammt in der Regel aus dem jeweiligen Zielmarkt (beispielsweise ein Chinese/eine Chinesin

für den Geschäftsaufbau in China), so dass er mit Kultur und Sprache bestens vertraut ist und idealerweise bereits über ein Netzwerk vor Ort verfügt. Bei der Rekrutierung dieser Mitarbeiter erhalten die Unternehmen Unterstützung durch die SIBE. In dem Programm, das bereits seit 1998 läuft, hat die Business School schon 250 Unternehmen bei ihrer Internationalisierung begleitet, und viele der Absolventen haben nach dem erfolgreichen Geschäftsaufbau im Ausland Führungspositionen übernommen. Den Rahmen für das Going Global-Programm bildet ein Management-Studium (Abschluss: M.A. sowie ein US-amerikanischer MBA), das online durchgeführt wird und das dadurch äußerst flexibel gerade auch für Geschäftsreisende ist. Im sogenannten Experience Based Curriculum der SIBE steht das individuelle Globalisierungsprojekt im Mittelpunkt. Das Studienkonzept folgt der Struktur eines Business Plans und beinhaltet unter anderem Marktanalyse, Finanzplanung sowie die Untersuchung der rechtlichen Rahmenbedingungen. Typische Projekte sind z.B. der Aufbau von Vertrieb oder Zulieferstrukturen, die Einführung neuer Produkte oder Prozesse im Zielland sowie die Qualifizierung von Nachwuchsmanagern. Experten aus dem Steinbeis-Netzwerk stehen dem Mitarbeiter und dem Partnerunternehmen während der gesamten Projektlaufzeit beratend zur Seite.

SIBE auf der GlobalConnect

edubiz-Forum Stand 2A40

26.10.2016 14:00 - 14:30

27.10.2016 13:00 - 13:30

„Internationalisierungs-Check“

edubiz-Konferenz Raum C5.1

27.10.2016 10:00 - 12:00

„Global Minds“ im Unternehmen

Stand: Halle C2, 2B46



GOING GLOBAL

DIE RICHTIGE STRATEGIE UND DIE PASSENDE FÜHRUNGSKRAFT IM AUSLAND

Sie planen Ihr Geschäft noch internationaler auszubauen, haben aber nicht genügend freie Kapazitäten oder nicht das passende Personal?

Das »SIBE-Going Global Program« ist die Lösung für Sie!

Wie das geht? Eigentlich ganz einfach!

- Ausgesuchte Nachwuchsmanager/innen mit Berufserfahrung aus Ihrem Zielland/ Zielregion' arbeiten Vollzeit in Ihrem Unternehmen (in Deutschland oder im Zielland) als Management Assistenten/innen mit Praktikantenstatus.
- Parallel dazu absolvieren sie ein Management-Aufbaustudium an der SIBE (Steinbeis School of International Business and Entrepreneurship).
- Als Teil des Studiums erstellt der/die Teilnehmer/in für Ihr Unternehmen einen Geschäftsplan zur Erschließung Ihres Zielmarkts bzw. zum Ausbau seines/ihrer Heimatmarkts.
- Der Geschäftsplan, der eng mit Ihnen abgestimmt wird, umfasst z.B. Aufbau des Vertriebs, des Einkaufs oder einer Produktionsstätte im Zielland/ Zielregion.
- Die Umsetzung der Geschäftsplanung und der Geschäftsaufbau sind fester Bestandteil des Studiums.

Ihr Vorteil?

Sie bekommen ...

- eine stabile Entscheidungsgrundlage zum Auf- und Ausbau Ihrer internationalen Geschäftsaktivitäten,
- gute Kunden- und Lieferantenkontakte sowie
- eine/n qualifizierten, kultur- und sprachkundigen Manager/-in zur Vertretung Ihrer Geschäftsinteressen vor Ort.

Falls »alles passt«, kann der/die Management Assistent/in nach Abschluss des Studiums als Führungskraft für Ihr Unternehmen im Zielland eingesetzt werden. Er/ sie kennt dann die Arbeitsweise Ihres deutschen Unternehmens und kann diese im ausländischen Markt etablieren und anwenden.

Mit diesem Programm hat die SIBE in den letzten 20 Jahren bereits mehr als 250 deutsche Unternehmen beim erfolgreichen Geschäftsauf- und -ausbau in rund 50 Ländern unterstützt. Weitere Programm-Informationen finden Sie hier:

www.steinbeis-sibe.de/unternehmen/masterprogramme/going-global-program-ggp

Falls Sie weitere Information benötigen oder wir Sie beim erfolgreichen Geschäftsauf- und -ausbau im Ausland unterstützen können, sprechen Sie uns gerne an (+49 07032 9458 - 61 oder djalali@steinbeis-sibe.de).



© Daimler AG

THE GERMAN SOUTHWEST: WHERE IDEAS WORK

Baden-Württemberg is one of the most attractive places in Germany – for smart investors as well as for creative minds.

Baden-Württemberg is one of the most important economic centres in Europe, having become one of the leading investment locations on the continent. Bordering on France, Austria and Switzerland, Baden-Württemberg is situated right at the heart of Europe. Moreover, its outstanding infrastructure makes it an ideal gateway to the markets of the European Union - the world's economically strongest single market with around 500 million consumers.

In addition to internationally renowned global players such as Daimler, Bosch, SAP and Porsche, it is mainly small and medium-sized enterprises that form the backbone of our economy. In 2015, the gross domestic product generated by Baden-Württemberg companies amounted to 460 billion euros, higher than Belgium, Sweden or Austria. What's more, our federal state is the EU's top region for innovation. When it comes to its research expenditure, amounting to 4.8 per cent of GDP (2013), Baden-Württemberg also occupies a leading position in Europe. The innovativeness of business and industry is supplemented by a dense network of universities, research institutions and transfer agencies. Many leading German institutions such as the Fraunhofer-Gesellschaft or the Max-Planck-Gesellschaft have substantially more facilities in Baden-Württemberg than in any other state in Germany.

The economic structure of our state is a mixed one. One important mainstay is the mobility sector. Apart from the automotive and aerospace industries, sustainable mobility concepts such as electro-mobility are playing an increasingly important role. Another key sector is mechanical engineering. Every third machine made in Germany originates from Baden-Württemberg. Successful companies such as Festo, Trumpf, Voith and many others were started and have flourished here. Large corporations such as SAP, IBM and Hewlett Packard represent the third main economic segment: information and communication technologies. For the health care sector, the conditions in our state are particularly auspicious. Globally important companies such as Aesculap, Paul Hartmann and Karl Storz are at home in Baden-Württemberg.

Environment technology and renewables are our drivers of future economic growth, whereby a quarter of all German environment-specific goods and services are accounted for by enterprises from Baden-Württemberg.

Over 4,000 foreign companies have already decided in favour of Baden-Württemberg. Anyone who invests in the state as a location for their company automatically profits from a growing pool of potential industrial customers, from the highly developed parts-supplier structure, from cooperation with companies that are related or in the same sector, but above all from the know-how and skills of our highly qualified workers. Our state is international, cosmopolitan and tolerant. People from 188 different countries contribute to our innovativeness and cultural charm.

For all questions relating to Baden-Württemberg as a location for science and industry, **Baden-Württemberg International (bw-i)** is your first point of contact. Go to www.bw-invest.de to find details of the opportunities for cooperation and investment that abound in Baden-Württemberg!



© Porsche AG

One region. 1000 strengths.

Area	35,741 km ² – approx. 10 % of Germany
Inhabitants	10.7 million – approx. 13 % of Germany
Urban centres	Stuttgart, Karlsruhe, Mannheim, Freiburg, Heidelberg, Heilbronn, Ulm, Pforzheim, Reutlingen
The economy	Gross domestic product (GDP): 460 billion euros – 15.2 % of German GDP • GDP per inhabitant: 42,745 euros • Exports: 195 billion euros • Export volume / inhabitant: 18,075 euros • Research and development spending (in 2013): 4.8 % of GDP (German average: 2.8 %)
Leading sectors	• Export volume Engineering: 30.2 % of total German mechanical engineering industry • Automotive industry: with almost one third of turnover generated by the whole sector and around 40 percent of the automotive workforce in Germany Baden-Württemberg is the German “car state” • Medical technology / measuring and control systems / optics: Baden-Württemberg is market leader in the export of medical technology • Health care • Life sciences • ICT industry • Research & development: Baden-Württemberg is Europe’s number one in innovation • Aerospace industry: Baden-Württemberg is one of the most important locations for the European aerospace industry • Environmental technology and renewables

In den 21 Jahren seit seiner Entstehung hat CEEPUS – Central European Exchange Programme for University Studies – die Kooperation unter den Universitäten in Mittel-, Ost- und Südosteuropa nachhaltig intensiviert. Derzeit sind 74 Netzwerke aus allen Fachbereichen mit über 1200 Partnerinstituten aktiv, seit 1995 wurden über 55.000 Studierende und Lehrende ausgetauscht. Zahlreiche Netzwerke kooperieren bereits erfolgreich mit Unternehmen, viele weitere sind ebenfalls sehr interessiert, ihr Know how einzubringen.



CEEPUS - EXPERTISE FÜR UNTERNEHMEN

Regionale Universitäten suchen die Kooperation mit dem Mittelstand

CEEPUS verbindet regionale Mobilität mit regionaler Forschung: Gemeinsame Dokoratsprogramme fördern junge ForscherInnen der Region. CEEPUS bietet Netzwerkk Kooperationen, Semesteraufenthalte, Summer Schools, Exkursionen, Kurzeitaufenthalte. Finanziert werden Mobilitätsstipendien. Der Beitrag von CEEPUS zur Vernetzung des Donauraums wurde mit dem Gütesiegel der EU-Donauraumstrategie (EUSDR) als Aktivität in der Priority Area 9, People and Skills, ausgezeichnet.

CEEPUS - ein internationales Abkommen

Rechtsgrundlage ist ein internationales Abkommen zwischen den Teilnehmerstaaten, das zum Beitritt offen ist. 1995 waren es sechs Mitgliedstaaten, mitt-

lerweile sind es fünfzehn europäische Staaten, die das Netzwerk tragen: Albanien, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Mazedonien, Moldawien, Montenegro, Österreich, Polen, Rumänien, Serbien, Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn. Die kosovarischen Universitäten sind ebenfalls eingebunden. Mehr noch: CEEPUS bietet auch die Möglichkeit, Universitäten aus Nichtmitgliedsstaaten, Firmen, NGOs und andere Organisationen zu integrieren.

Oberstes CEEPUS-Gremium ist das Gemeinsame Ministerkomitee. Jedes Land hat ein Nationales CEEPUS Büro mit jeweils einem Mitarbeiter zur lokalen Umsetzung. Diese und das Programm werden vom

zweiköpfigen CEEPUS Generalsekretariat koordiniert. Den Aufwand der Koordination schafft CEEPUS durch den Einsatz von Software und dem Grundsatz, administrativen Aufwand für alle möglichst gering zu halten.

CEEPUS auf der GlobalConnect

edubiz-Forum | Stand 2A40
26.10.2016 14:30 - 15:00 und 16:30 - 17:00

Hochschulen in Mittel, Südosteuropa:
Kooperationen mit international aktiven Unternehmen

edubiz-Konferenz Raum C5.1
27.10.2016 10:00 - 12:00

PARTNERSCHAFT MIT EUROPAS UNIVERSITÄTEN

Hochschulen im CEEPUS-Netzwerk suchen Kooperation mit Unternehmen

AL

University "Luigj Gurakuqi" Shkodra

Economic Faculty, Doctor of science Arjeta Troshani
Research | Dual Education | Internships, Trainee Programs |

University "Aleksander Xhuvani" Elbasan

Department of Mathematics, Professor Agron Tato
Research | Dual Education | Internships, Trainee Programs | Online Access

Agricultural University of Tirana

Faculty of Forestry Sciences, M.Sc. Leonidha Peri
Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs

AT

Medical University of Graz

Department of Radiology, Univ.-Prof.Dr. Erich Sorantin
Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs

WU - Vienna University of Economics and Business

Vienna University of Economics and Business, Prof. Dr. Edith Littich
Internships, Trainee Programs |

University of Vienna

Department of Philosophy, Univ.Prof.Dr. Markus F. Peschl
Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs

BOKU - University of Natural Resources and Life Sciences, Vienna

Department of Applied Plant Sciences und Plant Biotechnology, Univ.Prof. Dr. Hans-Peter Kaul
Research | Master Studies |

University of Leoben - Montanuniversität

Department Applied Geosciences and Geophysics, Prof. Dr. Hans-Jürgen Gawlick
Research | Master Studies | Dual Education | Internships, Trainee Programs |

BG

Paisii Hilendarski Plovdiv University

Department of English and American Studies, Assoc. Prof. Dr. Valentin Petroussenko
Research | Master Studies | Dual Education

St. Kliment Ohridski Sofia University

Department of Korean Studies, PhD Irina Sotirova
Research | Internships, Trainee Programs |

Technical University of Sofia

Faculty of Mechanical Engineering, professor Lubomir Dimitrov
Research | Internships, Trainee Programs | Other |

University of National and World Economy

Department of Natural Resources Economics, Professor Plamen Mishev
Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs | Online Access |

CZ

Charles University in Prague

2nd Medical Faculty, Charles University, Prague, MD Martin Kocí
Research | Internships, Trainee Programs |

Institute of Technology and Business in Ceske Budejovice

Department of Transport and Logistics, Ing. Ladislav Bartuška
Research | Dual Education | Internships, Trainee Programs |

HR

University of Zagreb

Faculty of Food Technology and Biotechnology, Faculty of Agriculture, Professor Vladimir Mrsa
Research | Master Studies | Dual Education | Internships, Trainee Programs |

J.J.Strossmayer University in Osijek

Faculty of Agriculture, LL.M. Daniel Haman
Research | Master Studies | Dual Education | Internships, Trainee Programs | Online Access |

College of Slavonski Brod

Technical department, Dr. Krunoslav Miroslavljevic
Research | Internships, Trainee Programs |

HU

University of Szeged

Institute of Informatics, Dr. Antal Nagy
Research | Master Studies | Dual Education |

University of Miskolc

Department of Analysis of the Institute of Mathematics, Dr. Péter Körtesi
Research | Master Studies | Dual Education | Internships, Trainee Programs | Online Access | Other |

Eötvös Loránd University

Institute of Geology, Dr. Miklos Kazmer
Research | Master Studies |

University of Szeged

Faculty of Engineering, Dr. habil. Jozsef Gal
Research | Master Studies | Dual Education | Internships, Trainee Programs |

University of Debrecen

Institute of Food Science, Dr. Ferenc Peles
Research | Master Studies |

MD

State University of Medicine and Pharmacy "Nicolae Testemitanu"

Faculty of Pharmacy, Dr. Livia Uncu
Research | Internships, Trainee Programs |

ME

University of Montenegro

Faculty of Natural Sciences and Mathematics, Dr. Slavoljub Mijovic
Research | Master Studies | Dual Education | Internships, Trainee Programs | Online Access |

University of Montenegro

Faculty of Natural Sciences and Mathematics, Dr Slavoljub Mijovic

Research | Master Studies | Dual Education | Internships, Trainee Programs | Online Access |

MK

University St. Kliment Ohridski - Bitola

Faculty of Information and Communication Technologies - Bitola, PhD Mimoza Bogdanoska Jovanovska

Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs

University St. Kliment Ohridski - Bitola

Faculty of Information and Communication Technologies - Bitola, PhD Mimoza Bogdanoska Jovanovska

Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs

PL

Kielce University of Technology

Chair of Mechanical Technology and Metrology, DrSc. Krzysztof Stepień

Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs

RO

THE UNIVERSITY OF BUCHAREST

Faculty of Philosophy, Professor Gabriel Vacariu

Research | Master Studies | Online Access |

“BABES BOLYAI” UNIVERSITY OF CLUJ-NAPOCA

Faculty of Economics, PhD Kinga Kerekes

Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs

UNIVERSITY OF PITESTI

Faculty of Educational Sciences, Phd Cristina Dumitru

Research | Master Studies | Dual Education | Internships, Trainee Programs |

THE UNIVERSITY OF BUCHAREST

Faculty of Foreign Languages, Department of Russian literature, Ph.D. Antoaneta Olteanu

Research | Master Studies |

“BABES BOLYAI” UNIVERSITY OF CLUJ-NAPOCA

Department of Mineralogy, Univ.Prof.Dr. Corina Ionescu

Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs

“TRANSILVANIA” UNIVERSITY OF BRASOV

Faculty of Electrical Engineering and Computer Science, phd. dr. engineer Danila Adrian

Research | Master Studies | Dual Education | Internships, Trainee Programs | Online Access |

“TRANSILVANIA” UNIVERSITY OF BRASOV

Manufacturing Engineering Department, Professor PhD Mircea-Viorel DRAGOI

Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs |

“POLITEHNICA” UNIVERSITY OF TIMISOARA

Materials & Manufacturing Engineering Department, PhD Eugen Pamintas

Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs |

“POLITEHNICA” UNIVERSITY OF TIMISOARA

Faculty of Management in Production and Transportation, Professor Doctor Engineer Marian Mocan

Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs |

THE UNIVERSITY OF BUCHAREST

Faculty of Geography, Department of Regional Geography and Environment, Professor Ioan-Cristian Iojă

Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs |

RS

University of Belgrade

University Children's Hospital Belgrade, MSc Goran Djuricic

Research | Dual Education | Internships, Trainee Programs | Online Access |

University of Novi Sad

Faculty of Technical Sciences, PhD Marinko Maslaric

Research | Master Studies | Dual Education | Internships, Trainee Programs |

SI

University of Maribor

Faculty of Mechanical Engineering, Assistant Professor Dr.Sc. Iztok Palcic

Research | Online Access |

University of Maribor

Faculty of Arts, TJASA MOHAR

Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs | Online Access |

University of Ljubljana

Faculty of Health Sciences, Polonca Trebše

Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs |

SK

College Danubius

Department for applied ethics of the College Danubius, Prof. Inocent-Mária Vladimír Szaniszló

Research | Master Studies |

Technical University in Zvolen

Department of Manufacturing Technology and Quality Management, Ing. PhD. Erika Sujova

Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs | Other |

Comenius University in Bratislava

Department of Ethnology and Museology, Faculty of Arts, PhD. Helena Tuzinska

Research | Master Studies | Internships, Trainee Programs | Other |

Technical University in Košice

Faculty of Manufacturing Technologies in Presov, assoc. prof., Eng. M.Sc., PhD. Katarina Monkova

Research | Internships, Trainee Programs |

www.ceepus.info

www.localglobal.com/ceepus

CEEPUS auf der GlobalConnect
Stand C2/B42

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

BEREIT FÜR NEUE MÄRKTE

Neue Perspektiven im
Auslandsgeschäft entdecken

- Vertriebsinformationen für Ihren Markteintritt
- Wirtschafts- und Steuerrecht des Exportlandes
- Informationen zu Zoll- und Einfuhrregelungen
- Ihr Weg zu internationalen Ausschreibungen

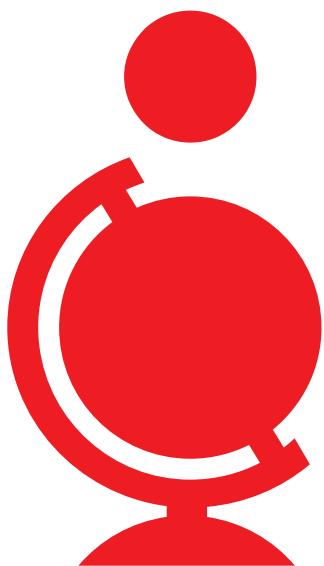
Sprechen Sie uns an: **T 0228 249 93-0**

www.gtai.de





Weltweit ist einfach.



sparkasse.de

Wenn man für Investitionen
einen Partner mit inter-
nationalem Netzwerk hat.

Deutsche Leasing 

Besuchen Sie uns
Halle C 2 - Stand 2 A 14

Wenn's um Geld geht

