

Mit gebündelter Kraft auf in neue Märkte

Bündelung der Exportinitiativen und des KMU-Markterschließungsprogramms unter der neuen Dachmarke „Mittelstand Global“

In einer zunehmend vernetzten Weltwirtschaft liegen die Wachstumschancen vor allem im Exportgeschäft. Damit die deutsche mittelständische Wirtschaft diese künftig noch besser nutzen kann, hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) sein Unterstützungsangebot gebündelt und stärker aufeinander abgestimmt.



Eine steigende Zahl kleiner und mittlerer Unternehmen wagt den Schritt ins Exportgeschäft, um neue Märkte zu erschließen und zu sichern. Mit gutem Erfolg, wie die Zahlen zeigen: Der Exportumsatz von kleinen und mittleren Unternehmen hat seit 2000 um fast 40 Prozent auf heute über 200 Milliarden Euro zugenommen. Dies entspricht rund 20 Prozent ihres Gesamtumsatzes.

Gute Erfolgchancen haben insbesondere Firmen, die mit Nischenprodukten im Ausland Fuß fassen: 1.300 mittelständische Weltmarktführer („Hidden Champions“), vor allem aus den Bereichen Elektroindustrie, Maschinenbau und Industrieprodukte, gibt es in Deutschland – mehr als in jedem anderen Land.

Das in der Bundesregierung für die Außenwirtschaftsförderung federführende BMWi unterstützt Unternehmen auf vielfältige Weise, damit diese die Herausforderungen des Exportgeschäfts besser bewältigen können. Zum einen durch eine Verbesserung der handelspolitischen Rahmenbedingungen für deutsche Unternehmen im Ausland. Zum anderen durch gut aufeinander abgestimmte Instrumente der

Außenwirtschaftsförderung, die sich unmittelbar an die Unternehmen richten. Dazu zählen die vielfältigen Informationsangebote der Bundesgesellschaft Germany Trade & Invest (GTAI), die Unterstützung durch das Netzwerk der Auslandshandelskammern (AHK), das Auslandsmesseprogramm und finanzielle Garantieinstrumente, wie die Hermes-Bürgschaften. Ein wichtiger Baustein sind aber auch die in den letzten Jahren geschaffenen Exportinitiativen und das KMU-Markterschließungsprogramm, mit denen das BMWi den Weg in neue Märkte mit branchenspezifischen Informationen und Geschäftsreisen begleitet.

Die Exportinitiativen und das KMU-Markterschließungsprogramm waren schon in der Vergangenheit aufeinander bezogen, traten aber unter verschiedenen Marken und teils auch mit unterschiedlichen Teilnahmemodalitäten auf. Um diese Einzelmaßnahmen stärker zu bündeln und einen einheitlichen kommunikativen Auftritt zu schaffen, werden diese künftig unter der gemeinsamen Dachmarke „Mittelstand Global“ zusammengeführt und noch stärker verzahnt. Schon im Namen wird deutlich: Im Fokus steht hier ganz besonders die Unterstützung kleiner und mittlerer Unter-

nehmen (KMU), da deren personelle und materielle Basis für den Eintritt in internationale Märkte oft begrenzt ist. „Mittelstand“ ist zugleich ein auch im englischen Sprachraum bekannter Begriff, der Assoziationen mit starken Familienbetrieben und kreativen Technologieschmieden weckt. „Mittelstand Global“ vereint verschiedene Unterstützungsangebote in zwei Strängen. Der erste Strang beinhaltet das branchenübergreifende KMU-Markterschließungsprogramm, Angebote für die neuen Bundesländer und die Exportinitiativen in den Bereichen Industrie und Gesundheit. Der zweite Strang bündelt die Exportinitiativen Erneuerbare Energien und Energieeffizienz zur Exportinitiative Energie.

Gemeinsames Modulsystem mit Unterstützungsangeboten

Kern von „Mittelstand Global“ ist ein abgestimmtes Modulsystem mit Unterstützungsangeboten, das sich an den einzelnen Phasen der Auslandsmarkterschließung orientiert:

Angefangen bei fundierten Informationen über das Ziel-land bis hin zur Geschäftsanbahnung mit Kunden vor Ort.

Um den Bedürfnissen der exportinteressierten Unternehmen gerecht zu werden, werden die Unterstützungsangebote kontinuierlich weiterentwickelt. Diese sind so konzipiert, dass interessierte Unternehmer das passende Angebot je nach Interesse und Markteintrittsphase frei und unabhängig voneinander wählen können:

1. Eintägige **Informationsveranstaltungen** in Deutschland für die erste Marktorientierung richten sich an exportinteressierte oder auf neue Märkte beziehungsweise neue Marktsegmente zielende KMU.
2. Bei **Markterkundungsreisen** steht die Sondierung von Geschäftsmöglichkeiten in schwierigen oder neuen Märkten beziehungsweise Marktsegmenten im Vordergrund. Lokale und deutsche Experten stellen vor Ort Informationen für den Marktzugang bereit und ermöglichen Kontakte zu lokalen Multiplikatoren, Behörden, öffentlichen Einrichtungen und Geschäftspartnern.

Auf in neue Märkte!

**9000 Seemeilen.
20 Tage.
Ihr Export.**

*Lassen Sie Ihr Know-how die Welt sehen.
Wir helfen Ihnen dabei.*



Egal, ob in Übersee oder Europa – wir unterstützen mittelständische Unternehmen dabei, mit ihren Produkten oder Dienstleistungen neue Märkte zu erschließen. Das Förderangebot unserer Exportinitiativen ist jetzt gebündelt und noch besser auf Ihre Anforderungen zugeschnitten. Informieren Sie sich auf: www.bmwi.de/mittelstandglobal



3. Die **Leistungspräsentation** ist eine Unternehmerreise mit Symposium, durch die insbesondere die Leistungsfähigkeit deutscher Unternehmen einer bestimmten Branche präsentiert und der Aufbau eines Netzwerkes im Zielland ermöglicht wird.
 4. Die **Geschäfts(anbahnungs)reise** ist eine Unternehmerreise mit dem Ziel der konkreten Anbahnung von Geschäftskontakten in bereits bestehenden Märkten. Schwerpunkt sind konkrete und für jedes Unternehmen individuell organisierte Geschäftstreffen auf Basis von Zielmarktanalysen mit individuellen Informationen zu potenziellen Geschäftspartnern. Zum Auftakt einer Geschäftsreise stellen die teilnehmenden Unternehmen ihre Produkte oder Dienstleistungen im Rahmen einer Präsentationsveranstaltung vor Ort einem interessierten Fachpublikum vor.
 5. Bei **Einkäuferreisen** werden ausländischen Unternehmern, von denen bereits im Vorfeld konkrete Beschaffungsabsichten bekannt sind, in Deutschland deutsche Produkte, Technologie und Dienstleistungen im Rahmen einer drei- bis fünftägigen Reise präsentiert. Inhalt der Reise sind insbesondere eine Präsentationsveranstaltung, in der Firmen und Experten die Leistungsstärke der Branche vorstellen, Firmen- und Referenzobjektbesichtigungen und die Vermittlung individueller Geschäftskontakte.
 6. Im Rahmen von **Informationsreisen** werden ausländischen Multiplikatoren (Verbands- und Behördenvertreter, Wissenschaftler, Presse) Besichtigungen von Referenzobjekten bei deutschen Unternehmen angeboten sowie Informationen über den deutschen Markt, zur jeweiligen Branche und deren Leistungsspektrum vermittelt.
- Hinsichtlich der Teilnahmebedingungen werden die Angebote von „Mittelstand Global“ künftig enger aufeinander abgestimmt. Beispielsweise werden die bislang stark abweichenden Regelungen zu Eigenbeiträgen der Teilnehmer überprüft und so weit wie möglich angeglichen.

Bündelungsstrang KMU-Markterschließungsprogramm, Neue Bundesländer, Industrie und Gesundheit

Das **KMU-Markterschließungsprogramm** hat trotz vergleichsweise kleiner Mittelausstattung (rund vier Millionen Euro jährlich) eine große Breitenwirkung für exportorientierte Unternehmen. Das BMWi fördert damit auf Basis des oben dargestellten Modulsystems Maßnahmen zur Erschließung von Auslandsmärkten in nahezu allen Bereichen des produzierenden Gewerbes und für Dienstleister. Damit können jährlich rund 100 Veranstaltungen und Projekte für etwa 1.200 Unternehmen ermöglicht werden. Gut drei Viertel der Teilnehmer sind KMU, die damit ihre Geschäftschancen deutlich erhöhen. Rund 80 Prozent der Teilnehmer an Projekten zur Geschäftsanbahnung schätzen ihre Exportentwicklung infolge des Projekts als gut bis sehr gut ein. Die gemeldeten Exportzuwächse der teilnehmenden Firmen liegen zwischen 50.000 und vier Millionen Euro.

Gezielt gefördert werden daneben Exportbemühungen von Unternehmen, die in den **neuen Bundesländern** ansässig sind. Dazu führt die GTAI im Auftrag des BMWi jährlich etwa drei Delegationsreisen für KMU aus den neuen Bundesländern auf Basis der oben dargestellten Grundmodelle der Exportförderung durch. Es handelt sich hier vor allem um Geschäftsanbahnungsreisen mit Kooperationsbörsen für ostdeutsche Unternehmen und Akteure im Zielmarkt. In Ausnahmefällen werden bei besonderen Zielmärkten Markterkundungsreisen durchgeführt, wie beispielsweise in diesem Jahr nach Kuba.

Die Anfang 2015 gestartete **Exportinitiative Umwelttechnologie** unterstützt KMU aus den Bereichen nachhaltige Wasserwirtschaft, Kreislaufwirtschaft, Luftreinhaltung beziehungsweise Lärm und nachhaltige Mobilität bei deren internationaler Positionierung. Dabei liegt ein Schwerpunkt auf Märkten in Entwicklungs- und Schwellenländern. Trotz einiger branchenspezifischer Besonderheiten finden auch hier die Modulangebote des allgemeinen Markterschließungsprogramms Anwendung. Angeboten werden etwa Informationsveranstaltungen in Deutschland zu den betreffenden Auslandsmärkten, Geschäftsanbahnungsreisen in interessante Zielmärkte sowie Informationsreisen ausländischer Entscheider nach Deutschland. Jährlich werden rund 20 Projekte durchgeführt, hauptsächlich Geschäftsanbahnungsreisen.



MITTELSTAND GLOBAL

Mit der **Exportinitiative Zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen** unterstützt das BMWi insbesondere kleine und mittelgroße Sicherheitsunternehmen bei der Erschließung internationaler Märkte und der Erhöhung des Bekanntheitsgrads deutscher Sicherheitstechnik und -dienstleistungen im Ausland. Die Auswahl der relevanten Zielmärkte richtet sich nicht allein nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten, sondern trägt auch sicherheitspolitischen Erwägungen Rechnung. Neben dem allgemeinen Marktpotenzial, das sich aus Bedeutung und Wachstumsperspektiven der Zielmärkte ergibt, ist deshalb auch der mögliche Beitrag deutscher Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen zur Verbesserung der regionalen Sicherheitslage von großer Relevanz. Aufgrund der besonderen Kompetenz deutscher Anbieter spielen solche projektbezogenen Aktivitäten eine besondere Rolle, die komplexe Systemlösungen erfordern. Dazu gehören vor allem Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen für Infrastrukturbaumaßnahmen (beispielsweise Flughäfen, Häfen, Eisenbahnen, Energieversorgungsanlagen) und gesellschaftliche Großereignisse (beispielsweise Sportturniere).

Die **Exportinitiative Gesundheitswirtschaft** entwickelt für deutsche Unternehmen aus der Gesundheitswirtschaft passgenaue Maßnahmen im In- und Ausland. Sie vernetzt und bündelt Aktivitäten, die dabei helfen, weltweit neue Absatzmärkte zu erschließen und ihr bestehendes Marktpotenzial auszubauen. Dies ermöglicht Vorhaben, welche die Unternehmen oder beteiligte Träger (insgesamt 14 Fachverbände im Bereich Arzneimittel, Medizintechnik, Medizinische Biotechnologie und digitale Gesundheitswirtschaft) ohne zusätzliche Unterstützung nicht umsetzen könnten. Bei den Veranstaltungen der Exportinitiative in Deutschland informieren Experten aus den jeweiligen Zielländern über allgemeine und rechtliche Rahmenbedingungen, über die konkrete Marktsituation und über Marktchancen, Trends, Handelsbedingungen, technische Voraussetzungen und Verfahren. Bei Veranstaltungen im Ausland erhalten deutsche KMU die Möglichkeit, ihre Innovationen aus der Gesundheitstechnik „made in Germany“ zu präsentieren und Kontakte mit potenziellen Einkäufern aufzubauen.

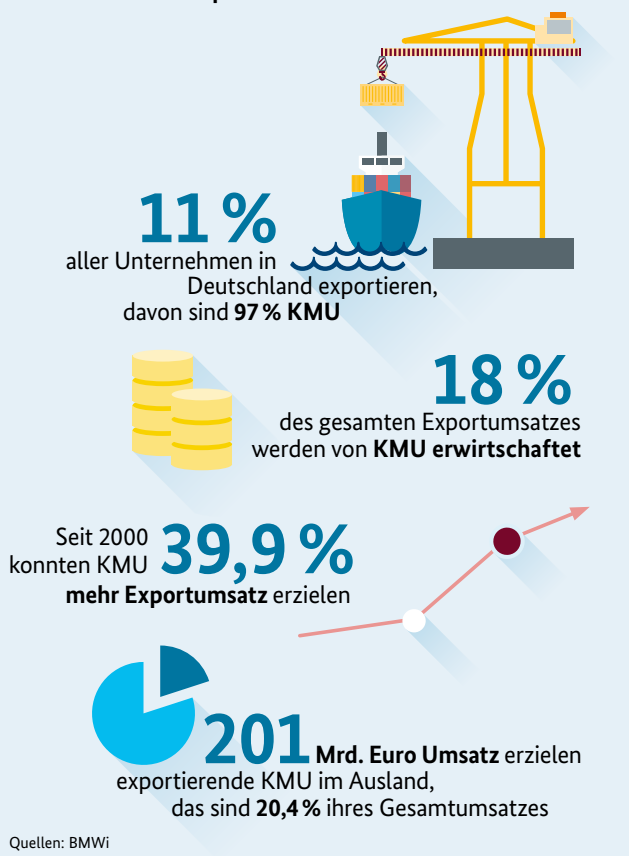
Bündelungsstrang Energie

Teil der Bündelungsaktivitäten ist die Zusammenführung der beiden bisherigen Exportinitiativen Erneuerbare Energien und Energieeffizienz zu einer neuen gemeinsamen Exportinitiative Energie (Mittelausstattung insgesamt 18,5 Millionen Euro jährlich). Dadurch konnten die bereits bestehenden Synergien noch weiter verbessert werden. Insbesondere kann die mehrjährig angelegte Förderstrategie für die verschiedenen Zielregionen thematisch leichter auch auf Systemlösungen ausgeweitet werden. Im Fokus stehen dabei die Bereiche Erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Intelligente Netze und Speichertechnologien sowie neu entwickelte Technologien. Das Marktpotenzial für deutsche Energietechnologien wird dadurch im Ausland erhöht. Zudem können durch die Zusammenlegung Haushaltsmittel eingespart und für weitere Fördermaßnahmen im Rahmen der Exportinitiative Energie eingesetzt werden. Gleichzeitig unterstreicht die Sonderstellung der Exportinitiative Energie als eigener Bündelungsstrang die Bedeutung der Energiewendepolitik der Bundesregierung im Ausland.

Die Exportinitiative Energie verwendet im Wesentlichen die oben beschriebenen Angebote, um KMU mit Sitz in Deutschland beim Export zu unterstützen. Hinzu kommen weitere Angebote, die die Unternehmen branchenspezifisch in den Exportphasen Marktvorbereitung, Marktsondierung, Markterschließung und Marktsicherung unterstützen. Besonders hervorzuheben ist auch das Projektentwicklungsprogramm für Entwicklungs- und Schwellenländer, das aufgrund einer Forderung des Deutschen Bundestages (BT-Drs. 14/8278) eine bessere Verzahnung zwischen Außenwirtschaftspolitik und Entwicklungszusammenarbeit ermöglicht. Die Exportinitiative Energie umfasst folgende zusätzliche Angebote:

- ▶ Umfangreiche **Auslandsmarktinformationen** werden auf speziellen Veranstaltungen, in umfassenden Studien und Analysen, auf der Internetseite, über den Newsletter und in den sozialen Medien bereitgestellt.
- ▶ Als Ergänzung zu ausgewählten Geschäftsreisen in schwierig zu erschließende Märkte werden den Unternehmen **Beratungen zur Export- und Projektfinanzierung** angeboten.
- ▶ Im Rahmen des **Sondermesseprogramms** können sich Unternehmen zu günstigen Konditionen auf einem Gemeinschaftsstand auf Auslandsmessen unter dem Label „energy solutions – made in Germany“ präsentieren.
- ▶ Auf einem **englischsprachigen Internetportal** können deutsche Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen in eine Datenbank einstellen, um von potenziellen Geschäftspartnern im Ausland gefunden zu werden.
- ▶ Leuchtturmprojekte für Erneuerbare-Energien-Anlagen werden im Rahmen des **Renewable-Energy-Solutions Program (RES)** mit Unterstützung der Deutschen Energie-Agentur (dena) installiert und öffentlichkeitswirksam beworben.
- ▶ Bei **Energieeffizienz-Leistungsschauen** werden bereits erfolgreich im Ausland realisierte Projekte aus dem Gebäude- und Industriebereich mit Unterstützung der deutschen Auslandshandelskammern als deutsche Leuchttürme präsentiert.

Abbildung 1: Der Mittelstand ist eine wichtige Stütze für die deutsche Exportwirtschaft



- ▶ Das **Projektentwicklungsprogramm für Entwicklungs- und Schwellenländer (PEP)** unterstützt deutsche Unternehmen dabei, die schwierigen Märkte in Südostasien und Subsahara-Afrika zu erschließen und ausgeschriebene Projekte zu entwickeln. Gleichzeitig werden Technologiekooperationen sowie Wissens- und Technologietransfers durch Politikberatung gefördert.
- ▶ Spezielle **Fortbildungsangebote** für ausländische Führungskräfte und **Innovationseminare** in ausgewählten Hochschulen im Ausland dienen der Marktvorbereitung, indem Wissen über nachhaltige Energietechnologien verbreitet wird.

Rund 700 Unternehmen (KMU-Anteil 90 Prozent) nehmen jährlich an den Veranstaltungen der Exportinitiative Energie teil. Seit 2004 wurden rund 1.100 Veranstaltungen durchgeführt. Etwa 70 Prozent der Teilnehmer schätzen ihre Markteintrittschance nach einer Geschäftsreise als gut bis sehr gut ein. Durch die Unterstützung der Exportinitiative Energie wird der Zeit- und Kostenaufwand gesenkt und der Umsatz bei rund 74 Prozent der teilnehmenden Unternehmen gesteigert.

Ausblick

Die Bündelung der bislang getrennten Exportinitiativen, Außenwirtschaftsaktivitäten für die neuen Bundesländer und des Markterschließungsprogramms unter der gemeinsamen Dachmarke „Mittelstand Global“ ist ein wichtiger Schritt hin zu einer Außenwirtschaftsförderung aus einem Guss. Sie ermöglicht es, durch engere Verzahnung und bessere Abstimmung gegenseitig von erfolgreichen Ansätzen zu lernen, Strategien aufeinander auszurichten und Doppelungen zu vermeiden. Wirtschaft und Politik haben damit künftig ein noch effizienteres, flexibleres und nachfrageorientiertes Förderangebot zur Verfügung. All dies sind wesentliche Ziele der Bündelung, die wir in enger Zusammenarbeit mit der Wirtschaft erreichen und weiter ausbauen wollen. Jetzt kommt es darauf an, die neuen Möglichkeiten in der Praxis mit Leben zu füllen – und mit gebündelter Kraft in neue Märkte zu starten. Mit „Mittelstand Global“ ist das BMWi mehr denn je ein starker Partner auf diesem Weg.

Kontakt: Dr. Christian Storost
Referat: Außenwirtschaftsförderung, Standortmarketing,
Investorenanwerbung