



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



MITTELSTAND
GLOBAL

Auf in neue Märkte!

Weltweit gut ankommen.

Wir unterstützen Sie beim Exportgeschäft.



Inhalt

Einleitung

Auf in neue Märkte! 4

Modulsystem

Mittelstand ist eine wichtige Stütze 6

Für jeden das passende Modul 7

Unser Angebot – Ihre Wahl 8

Das bieten die Module 9

Exportinitiativen

Exportinitiative Energie 10

Markterschließungsprogramm 14

Exportinitiative Zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen 18

Exportinitiative Gesundheitswirtschaft 20

Exportinitiative Umwelttechnologien 24

Auf in neue Märkte!

Immer mehr kleine und mittlere Unternehmen (KMU) wagen den Schritt ins Exportgeschäft, um neue Märkte zu erschließen und zu sichern. Mit gutem Erfolg, wie die Zahlen zeigen: Allein in den vergangenen 15 Jahren stieg der Exportumsatz von KMU um fast 40 Prozent auf über 200 Milliarden Euro.

Gute Erfolgchancen haben insbesondere Firmen, die mit Nischenprodukten im Ausland Fuß fassen wollen: 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.

Damit das Auslandsgeschäft erfolgreich wird, kommt es in erster Linie auf die Eigeninitiative der Unternehmen selbst an: Sie müssen sich auf ein gutes Produkt, eine erfolgversprechende Strategie und eine verlässliche Finanzierung stützen können.

Diese unternehmerische Herausforderung unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) auf vielfältige Weise. Zum einen über die Handelspolitik, um ausländische Märkte transparenter und leichter zugänglich zu machen. Zum anderen durch gezielte Hilfestellung in allen Phasen des Exportgeschäfts und bei der Abfederung der besonderen finanziellen Risiken in diesem Bereich. Im Fokus stehen dabei vor allem kleine und mittlere Unternehmen, deren personelle und materielle Basis für den Eintritt in internationale Märkte oft begrenzt ist. Ihnen bietet das BMWi über seine Fördermaßnahmen u. a.:

- » Beratung zu den wichtigsten Schritten vor der Aufnahme internationaler Geschäftsbeziehungen,
- » spezifische Informationen über Auslandsmärkte,
- » konkrete Kontakte zu internationalen Geschäftspartnern und
- » Leistungsschauen im In- und Ausland, die es ermöglichen, einem ausgewählten Fachpublikum Waren, Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren.

Diese Angebote sind jetzt noch effizienter aufeinander abgestimmt und unter der neuen gemeinsamen Dachmarke „Mittelstand Global“ gebündelt. Sie vereint zwei Stränge: auf der einen Seite das branchenübergreifende KMU-Markterschließungsprogramm sowie Exportinitiativen zu wichtigen Zukunftsbereichen wie Umwelttechnologie, Gesundheitswirtschaft und Zivile Sicherheit. Auf der anderen Seite die branchenspezifische Exportinitiative Energie, die das Marktpotenzial für deutsche Energietechnologien im Ausland fördert.

Zusätzliche Angebote wie das Auslandsmesseprogramm, die Auslandsmarktinformationen der Germany Trade & Invest, das Beratungsangebot der Auslandshandelskammern sowie die Exportkreditgarantien runden die Außenwirtschaftsförderung des BMWi ab.

All diese Angebote eint das gleiche Ziel: die Exportwirtschaft kleiner und mittlerer Unternehmen zu stärken.

Mittelstand ist eine wichtige Stütze

11 %
aller Unternehmen in
Deutschland exportieren,
davon sind **97 % KMU**



18 %
des gesamten Exportumsatzes
werden von **KMU erwirtschaftet**

Seit 2000
konnten KMU **39,9 %**
mehr Exportumsatz erzielen



201 Mrd. Euro Umsatz erzielen
exportierende KMU im Ausland,
das sind **20,4 %** ihres Gesamtumsatzes



Für jeden das passende Modul

Mit ihren Angeboten decken das Markterschließungsprogramm (MEP) und die Exportinitiativen zentrale Herausforderungen für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) bei der Erschließung neuer Märkte ab:

- » Wie können fundierte Informationen über das Zielland gesammelt werden?
- » Wie kann die Expertise in- und ausländischer Fachleute im Zielland genutzt werden?
- » Wie lassen sich Waren und Dienstleistungen im Zielland bestmöglich vor geeignetem Publikum präsentieren?
- » Wie lassen sich vor Ort Kontakte mit Geschäftspartnern beziehungsweise Kunden knüpfen?

Für alle Bereiche bietet das BMWi im Rahmen der Exportinitiativen und des MEP geeignete Aktivitäten an. Sie sind so konzipiert, dass Sie als interessierter Unternehmer das passende Angebot je nach

Interesse und Markteintrittsphase frei und unabhängig voneinander wählen können – möglicherweise ist für Sie eine Leistungspräsentation bereits in der Marktvorbereitungsphase richtig, während sich ein anderes Unternehmen für dieses Modul zur Marktsicherung entscheidet.

Das MEP und der Exportinitiativen stimmen ihre Programme eng mit Vertretern der deutschen Wirtschaft ab. So ist sichergestellt, dass sich regionale und sektorale Trends in den Angeboten niederschlagen.

Die Aktivitäten sind für die Teilnehmer in unterschiedlichem Umfang mit Kosten verbunden. In der Regel wird neben den von den Teilnehmern zu tragenden Hotel- und Reisekosten eine geringe Eigenbeteiligung erhoben, die sich an der Größe des Unternehmens orientiert.

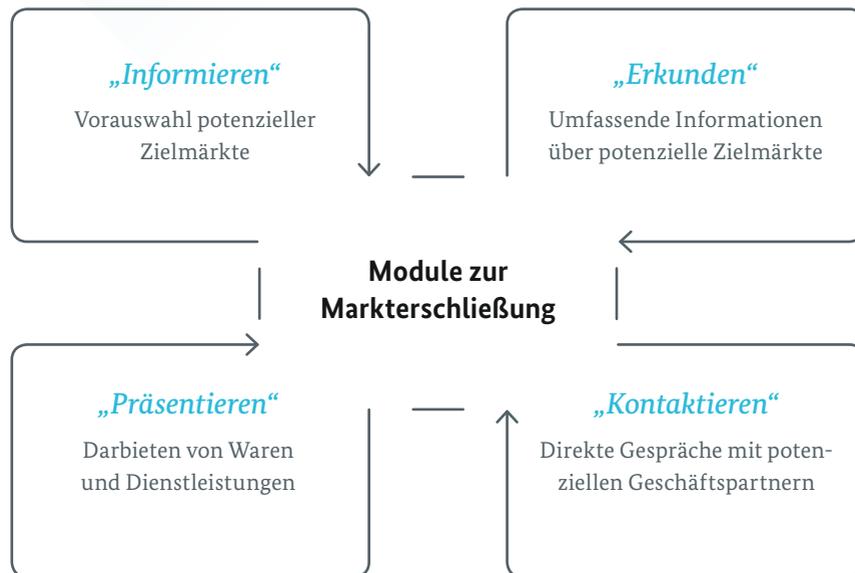
Unser Angebot – Ihre Wahl

Die Angebote des MEP und der Exportinitiativen sind in Module unterteilt, die sowohl für sich alleine stehen als auch untereinander kombiniert werden können. So können Sie mehrere Module

durchlaufen oder sich für nur ein Angebot entscheiden. Auch der Zeitpunkt ist flexibel – Sie entscheiden, welche Maßnahme wann zu Ihrer Markterschließung passt.



Unternehmen möchte Auslandsmarkt erschließen



Das bieten die Module

„Informieren“

Bei eintägigen Veranstaltungen im Inland erhalten exportinteressierte KMU themen- und branchenspezifische Informationen zu ausgewählten Auslandsmärkten. Dazu gehören Vorträge von deutschen und ausländischen Experten zu Marktchancen und -entwicklung, zu geschäftspraktischen Aspekten wie Einfuhr, Steuerrecht und Logistik sowie zu Finanzierungs- und Risikoabsicherung. Publikationen und aktuelle Onlineinformationen ergänzen das Angebot.

„Erkunden“

Mehrtägige Unternehmerreisen ermöglichen den Teilnehmern, Geschäftschancen in neuen und teilweise schwierigen Märkten zu sondieren. Dazu gehören Besuche in Behörden, öffentlichen Einrichtungen und Treffen mit potenziellen lokalen Geschäftspartnern. Eine Informationsreise für ausländische Unternehmer und Multiplikatoren nach Deutschland bietet deutschen Unternehmen die Chance, Geschäftsmöglichkeiten zu erkunden und ihre Produkte zu präsentieren.

„Kontaktieren“

Mehrtägige Geschäftsanbahnungsreisen bieten den Teilnehmern konkrete Geschäftskontakte in ausgewählten Zielmärkten. Zum Programm gehören Informations- und Präsentationsveranstaltungen vor Ort sowie konkrete, für die Teilnehmer individuell organisierte Geschäftstreffen. Zielmarktanalysen und Beratungen zur Export- und Projektfinanzierung ergänzen das Angebot. Ausländische Unternehmer können bei speziellen Einkäuferreisen nach Deutschland ihre Geschäftsabsichten konkretisieren.

„Präsentieren“

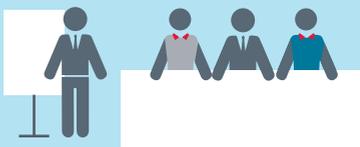
Verschiedene Veranstaltungen geben die Möglichkeit, die Leistungsfähigkeit deutscher Unternehmen zu präsentieren und ein Netzwerk im Zielmarkt aufzubauen. Dazu gehören branchenspezifische Leistungsschauen im Ausland und Leuchtturmprojekte in ausgewählten Zielmärkten ebenso wie die Unterstützung beim Auslandsmarketing durch Messebeteiligungen oder die Möglichkeit, in Online-Datenbanken verzeichnet zu sein.

Auf einen Blick



Rund **170**
Veranstaltungen und
Projekte finden jährlich statt

Rund **1.600**
Unternehmensvertreter nehmen **jährlich**
an Veranstaltungen teil



Rund **95 %**
der Teilnehmer schätzen
ihre Markteintrittschance nach
einer Geschäftsreise als **gut bis sehr gut ein**

Rund **20** Mio. Euro
gibt die Exportinitiative
jährlich für ihre
Programme aus



Exportinitiative Energie



Was?

Die Exportinitiative Energie unterstützt Unternehmen aus der Energiebranche in den Bereichen Erneuerbare Energien, Energieeffizienz und intelligente Netze beziehungsweise Speichertechnologien bei der Erschließung von Auslandsmärkten. Sie fasst die beiden bisherigen Exportinitiativen Erneuerbare Energien und Energieeffizienz zusammen und erweitert den Themenkreis.

- » Fortbildungsprogramme für ausländische Führungskräfte zur Marktvorbereitung
- » Sondermesseprogramm



Kosten?

Individuelle Reise- und Verpflegungskosten bei Veranstaltungen im Ausland



Für wen?

Kleinere und mittlere Unternehmen mit Sitz in Deutschland



Wo/Wer?

Informationen über das Programm und aktuelle Veranstaltungen:



Wie?

Themen- und marktspezifische Module:

- » Informationsveranstaltungen
- » Informationsreisen
- » AHK-Geschäftsreisen ins Ausland
- » Leuchtturmprojekte (dena-RES) und Leistungsschauen im Ausland
- » Projektentwicklungsprogramm für Entwicklungs- und Schwellenländer (PEP)

Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie
Geschäftsstelle Exportinitiative Energie

Französische Straße 12, 10117 Berlin

Telefon:

+49 30 20188-546/-551

E-Mail:

office@german-energy-solutions.de

www.german-energy-solutions.de



Vor Ort in Südafrika

Innovative Solarparks: einfach mieten statt selbst errichten

PV-Anlagen mit deutschem Technologie-Knowhow in Südafrika zu etablieren – mit dieser Idee gründete der Solaranlagenhersteller maxx-solar & energie GmbH & Co. KG aus Thüringen 2013 in Kapstadt eine Firma. „Wir haben allerdings die Erfahrung gemacht, dass für viele Interessenten die Installation einer PV-Anlage sehr teuer ist, weil es keine guten Kredite dafür gibt“, so Geschäftsführerin Antje Klauss-Vorreiter.

Das Unternehmen entwickelte ein Mietmodell für Solaranlagen und bewarb sich damit beim dena-Renewable-Solutions-Programm. Das dena-RES-Programm ist ein Instrument der Exportinitiative Energie des BMWi, in dessen Rahmen Erneuerbare-Energien-Anlagen als Leuchtturmprojekte in ausgewählten Ziel-ländern installiert und öffentlichkeitswirksam

»In manchen unserer Zielmärkte können wir die Starthilfe der Exportinitiative gut gebrauchen, gerade wenn wir uns noch nicht auskennen. Mit der Bundesregierung im Rücken ist schnell Vertrauen hergestellt, die gut vorbereiteten Gespräche sind ernsthaft und zielführend. Als Unternehmer und als Vertreter der deutschen Solarwirtschaft kann ich mir nur wünschen, dass die neue Exportinitiative die erfolgreiche Unterstützung der Branche weiter ausbaut.«

Joachim Goldbeck, Präsident des Bundesverbands Solarwirtschaft

beworben werden. „Das ist entscheidend, denn nachdem das Pilotprojekt gut funktioniert hat, ging es darum, das Mietkonzept zu etablieren.“ Auch beim Markteinstieg erwies sich das dena-RES-Programm mit seinem Zugang zu Behörden, Institutionen und Entscheidungsträgern als sehr hilfreich. „Das hätten wir sonst nicht machen können.“

Die maxx-solar interessiert sich auch für weitere Märkte auf dem afrikanischen Kontinent. Viele attraktive Absatzmärkte mit wachsendem Energiebedarf liegen in Entwicklungs- und Schwellenländern – eine besondere Herausforderung für den Markteintritt. Hier unterstützt das Projektentwicklungsprogramm (PEP), ein gezielt für Schwellen- und Entwicklungsländer entwickeltes Instrument der Exportinitiative Energie, die Markterschließung – durch Informationen, Kontakte zu möglichen Geschäftspartnern sowie Maßnahmen zur Marktvorbereitung und Unterstützung bei der Projektumsetzung. Antje Klauss-Vorreiter hat schon Veranstaltungen zu Tansania und Namibia besucht: „Hier gibt es wichtige Informationen, um neue Märkte gut einschätzen zu können.“



Markterschließungsprogramm (MEP)



Was?

Das MEP unterstützt branchenübergreifend KMU bei der Erschließung ausländischer Märkte.



Für wen?

Hauptzielgruppe sind kleine und mittlere Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe und traditionellen Industriezweigen sowie fachbezogene Freiberufler und wirtschaftsnahe Dienstleister.



Wie?

Themen- und marktspezifische Module:

- » Informationsveranstaltungen
- » Markterkundungs- und Geschäfts-anbahnungsreisen ins Ausland
- » Leistungspräsentationen im Ausland
- » Einkäufer- und Informationsreisen nach Deutschland



Kosten?

Bei Unternehmerreisen fällt neben den individuellen Reise- und Verpflegungskosten ein Eigenanteil von 500–1.000 € je nach Unternehmensgröße an.



Wo/Wer?

Informationen über das Programm und aktuelle Veranstaltungen:

Geschäftsstelle Markterschließung KMU beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
c/o Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Villemombler Straße 76, 53123 Bonn

Telefon:

+49 228 99615-4291

E-Mail:

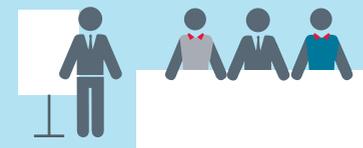
markterschliessung@bmwi.bund.de

www.bmwi.de

www.ixpos.de/markterschliessung

Auf einen Blick

Rund **100** 
Veranstaltungen und
Projekte finden jährlich statt



Rund **1.200**
KMU nehmen jährlich
an Veranstaltungen des MEP teil

Rund **80 %** 
der Teilnehmer bei Projekten zur
Geschäftsanbahnung schätzen
ihre Exportentwicklung infolge des Projekts
als **gut bis sehr gut ein**



Mit rund
3,8–5,6 Mio. Euro
fördert das BMWi im Schnitt
jährlich die Maßnahmen des MEP.
Die gemeldeten **Exportzuwächse**
teilnehmender Unternehmen liegen
zwischen **50.000 und 4 Mio. Euro**



Geschäftsanhaltungsreisen vor Ort

Kontakt zu neuen Kunden: leicht gemacht für KMU

„Ich bin noch von keiner MEP-Reise ohne Geschäftsmöglichkeit zurückgekehrt.“ Ralf Müller-Polyzou, Leiter Marketing und Produktmanagement bei der Firma LAP GmbH, hat bereits an verschiedenen Markterschließungs- und Geschäftsanhaltungsreisen teilgenommen. „Die Veranstaltungen sind genau für unsere Bedürfnisse als KMU passend.“

Das Programm beginnt mit einer Informationsveranstaltung zum Zielmarkt: Wie gründet man Firmen in dem Land? Welche Markteintrittsbarrieren gibt es? Wie ist das Steuerrecht gestaltet? Im weiteren Verlauf steht bei Markterschließungsreisen vor allem die Netzwerkbildung zwischen den deutschen Teilnehmern und ausgewählten lokalen Partnern und Behörden im Fokus.



»Geschäftskontakte in einem fremden Land zu knüpfen, ist ohne einen lokalen Partner ein sehr aufwendiger Prozess. Die Reisen helfen, einen Vertreter vor Ort zu finden.«

Ralf Müller-Polyzou, Leiter Marketing und Produktmanagement bei der Firma LAP GmbH

»Die Unternehmen aus Schiffbau und Meerestechnik agieren auf globalen Märkten: Im Durchschnitt generiert die gesamte maritime Wertschöpfungskette in Deutschland nahezu 70 % ihres Umsatzes durch den Export. Das BMWi-Markterschließungsprogramm begleitet unsere Unternehmen mit seinen maßgeschneiderten Projekten bei der Erschließung neuer Märkte und ist eine wertvolle und effektive Unterstützung ihrer Exportaktivitäten.«



Christian Schilling, Verband für Schiffbau und Meerestechnik, VSM

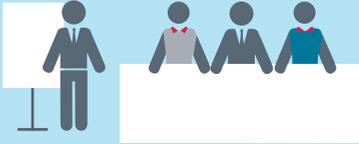
Bei Geschäftsanhaltungsreisen geht es um konkrete Kontakte zu potenziellen Endkunden. Schon im Vorfeld der Reise wird geklärt, welche Unternehmen im Zielmarkt für die Teilnehmer von Interesse sind. Auf dieser Grundlage werden individuelle B2B-Meetings mit den Unternehmen organisiert.

Kleine und mittlere Unternehmen, die neue Auslandsmärkte erschließen wollen, sollten gezielt die Veranstaltungen auswählen, die zur Gesamtstrategie des

Unternehmens passen. „Entscheidend ist in meinen Augen die Kombination aus Zielsegment und regionalem Fokus.“ Für die LAP GmbH, ein typisches Mittelstandsunternehmen mit 250 Mitarbeitern, das mit seinen Lasersystemen als weltweit führender Hidden Champion agiert, lohnen sich die Reisen nicht nur für das Exportgeschäft. „Aus dem Treffen mit den anderen Teilnehmern haben sich bereits Geschäftsmöglichkeiten ergeben.“

Auf einen Blick

Etwa **10**  **Veranstaltungen** finden jährlich statt

Rund **60**  **KMU** nehmen jährlich an Veranstaltungen der Exportinitiative teil

Rund **80 %**  der Teilnehmer schätzen die Nachhaltigkeit der Veranstaltung für die Entwicklung ihrer Auslandsaktivitäten als **gut bis sehr gut ein**

Mit rund **400.000**  **Euro** fördert das **BMWi** im Schnitt jährlich die Maßnahmen der Exportinitiative

Exportinitiative Zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen



Was?

Die Exportinitiative Zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen des BMWi unterstützt Unternehmen der zivilen Sicherheitswirtschaft bei der Erschließung von Auslandsmärkten.



Kosten?

Bei Unternehmerreisen fällt neben den individuellen Reise- und Verpflegungskosten ein Eigenanteil von 500–1.000 € je nach Unternehmensgröße an.



Für wen?

Kleine und mittlere Unternehmen der Sicherheitsbranche mit Sitz in Deutschland



Wo/Wer?

Informationen über das Programm und aktuelle Veranstaltungen:

Geschäftsstelle Markterschließung KMU beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
c/o Bundesministerium für Wirtschaft und Energie



Wie?

Themen- und marktspezifische Module:

- » Informationsveranstaltungen
- » Markterkundungs- und Geschäftsanbahnungsreisen ins Ausland
- » Leistungsschauen im Ausland
- » Informationsreisen ausländischer Entscheider nach Deutschland

Villemombler Straße 76, 53123 Bonn

Telefon:

+49 228 99615-4291

E-Mail:

markterschliessung@bmwi.bund.de

www.ixpos.de/markterschliessung

Exportinitiative Gesundheitswirtschaft



Was?

Die Exportinitiative Gesundheitswirtschaft unterstützt Unternehmen bei der Erschließung von Auslandsmärkten sowie bei der Vernetzung im In- und Ausland. Im Fokus stehen die Branchen Arzneimittel, Medizintechnik, medizinische Biotechnologie sowie digitale Gesundheitswirtschaft.



Kosten?

Individuelle Reise- und Verpflegungskosten bei Veranstaltungen im Ausland



Wo/Wer?

Exportinitiative Gesundheitswirtschaft
c/o Germany Trade and Invest GmbH

Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

Telefon:

+49 30 200099-0

E-Mail:

info@exportinitiative-
gesundheitswirtschaft.de

[www.exportinitiative-
gesundheitswirtschaft.de](http://www.exportinitiative-
gesundheitswirtschaft.de)

www.health-made-in-germany.com



Für wen?

Die Angebote sind insbesondere auf die spezifischen Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen ausgerichtet.



Wie?

Themen- und marktspezifische Module:

- » Fachinformationen über Gesundheitsmärkte im Ausland und aktuelle Marktentwicklungen über das zweisprachige Internetportal
- » Marketingunterstützung und Vernetzungsmöglichkeiten
- » Unterstützung bei der Vermarktung im Ausland: Messen, Kongresse und Informationsveranstaltungen vor Ort

Auf einen Blick



Rund **21**
Veranstaltungen und Projekte
finden jährlich statt

Zwischen **25 und 200** 
Entscheidungsträger der Gesundheitswirtschaft
in den Zielländern nehmen an den Veranstaltungen teil



Rund **30.000**
Besucher nutzen jährlich das Informations-
angebot auf der **Website der Exportinitiative**

Mit rund **1 Mio. Euro** 
fördert das BMWi im Schnitt
jährlich die Exportinitiative



Vor Ort in Mexiko

Medizintechnik made in Germany: Verkaufsschlager in Mexiko



Mexiko ist in den vergangenen Jahren für deutsche Unternehmen ein wichtiger Markt geworden. „Besonders im Bereich Medizintechnik besteht ein großer Modernisierungsbedarf“, so Carlos Jimenez, Managing Director von B. Braun AESCULAP de Mexico. Dazu kommt ein wachsender Anteil zusätzlicher Versicherter. Allein für die Nachfrage nach Medizintechnik wird bis 2019 ein jährliches durchschnittliches Wachstum von 6,3 Prozent

auf US-Dollar-Basis prognostiziert. Für Unternehmen aus der Medizintechnologie ist die Konferenz „Medizintechnik – Made in Germany“, die von der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft organisiert wird, deshalb eine wichtige Plattform, um vor Ort die Leistungsfähigkeit der Branche zu präsentieren und wichtige Geschäftskontakte in diesem Zukunftsmarkt zu knüpfen. Die Absatzchancen für deutsche Anbieter sind gut.

Auf der jährlich stattfindenden Konferenz haben deutsche Unternehmen die Möglichkeit, einem Fachpublikum neue Medizintechniklösungen vorzustellen, die sich speziell auf die Gesundheitsbedürfnisse der mexikanischen Bevölkerung konzentrieren. Der lokale Medizinsektor hinkt modernen Standards durchschnittlich zehn Jahre hinterher, daher ist der Bedarf an innovativen Produkten groß. Rund 130 Entscheider,

darunter Vertreter von Krankenhäusern, Vertriebsunternehmen und staatlichen Institutionen, nehmen an der Veranstaltung teil. „Das trägt viel dazu bei, die Sichtbarkeit des eigenen Unternehmens im Land zu erhöhen.“ Nicht nur deswegen schätzt Jimenez die Konferenz: „Aus dem Kontakt zu anderen Teilnehmern mit komplementärem Produktbereich können sich auch strategische Kooperationen ergeben.“

»Unsere Teilnahme bei den vergangenen Veranstaltungen resultierte in zwei Fällen in konkreten Geschäftsentwicklungen.«

Carlos Jimenez, Managing Director von B. Braun AESCULAP de Mexico

Auf einen Blick

Rund **20**
Veranstaltungen und Projekte
sind jährlich geplant

Rund **160**
Unternehmen haben bereits
im ersten Jahr des Bestehens
an Veranstaltungen teilgenommen

Rund **80 %**
der Teilnehmer schätzen ihre
Markteintrittschance nach einer
Geschäftsreise als **gut bis sehr gut ein**

Rund **1 Mio. Euro**
stehen der Exportinitiative **jährlich**
für ihre Programme zur Verfügung

Exportinitiative Umwelttechnologien



Was?

Initiative, mit der das BMWi Unternehmen aus den Bereichen nachhaltige Wasserwirtschaft, Kreislaufwirtschaft, Luftreinhaltung beziehungsweise Lärm und nachhaltige Mobilität bei der internationalen Positionierung unterstützt.



Kosten?

Bei Unternehmerreisen fällt neben den individuellen Reise- und Verpflegungskosten ein Eigenanteil von 500–1.000 € je nach Unternehmensgröße an.



Wo/Wer?

Informationen über das Programm und aktuelle Veranstaltungen:



Für wen?

Kleine und mittlere Unternehmen aus diesen Branchen mit Sitz in Deutschland

Geschäftsstelle Markterschließung KMU beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
c/o Bundesministerium für Wirtschaft und Energie



Wie?

Themen- und marktspezifische Module:

- » Informationsveranstaltungen
- » Markterkundungs- und Geschäftsanbahnungsreisen ins Ausland
- » Leistungsschauen im Ausland
- » Informationsreisen ausländischer Entscheider nach Deutschland

Villemombler Straße 76, 53123 Bonn

Telefon:

+49 228 99615-4291

E-Mail:

markterschliessung@bmwi.bund.de

www.ixpos.de/markterschliessung

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin

Gestaltung und Produktion

Hirschen Group GmbH, Berlin

Bildnachweis

S.13: Alice Zidek; S.16: Georg Supanz;
S.17: Michael Bogumil; S.22/23: Export-
initiative Gesundheitswirtschaft

Stand

August 2016

Druck

Spree Druck Berlin GmbH



www.bmwi.de

