



## Internationale Geschäftstätigkeit sichert und schafft inländische Arbeitsplätze

Das Gerücht hält sich hartnäckig, ist aber falsch: Wirtschaftlicher Erfolg im Ausland gehe grundsätzlich zulasten heimischer Arbeitsplätze. Zahlreiche Studien belegen jedoch, dass die Realität anders und vielschichtiger aussieht. Insbesondere mittelständische Auslandsaktivitäten haben meist einen positiven inländischen wirtschaftlichen Effekt. Denn sie zielen in der Regel nicht auf Kostensenkung durch Produktionsverlagerung, sondern auf Expansion und Markterschließung. Auch als Innovationstreiber hat sich die internationale Expansion bewährt. Das sichert oder baut Arbeitsplätze in Deutschland sogar aus und erhöht die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens.

Zudem zeichnen sich mittelständische Unternehmen durch eine Stärke aus: „Made in Germany“. Produktivität und Qualität des deutschen Mittelstands sind außerordentlich hoch. Gerade in Zeiten billiger Massenfertigung sind technische Spitzenleistungen, Qualität und Zuverlässigkeit der Produkte oder Services nachgefragte Eigenschaften ausländischer Geschäftspartner. Das wird Betrieben oft erst im direkten Wettbewerb auf ausländischen Märkten klar.



**Arno Bach, Leiter Internationales Geschäft Sparkasse Hannover, Geschäftsführer S-CountryDesk**

*„Für internationale Geschäftstätigkeit sind internationale Banknetzwerke von besonderer Bedeutung. Ob Kontoeröffnung, Finanzierungsfragen oder aktuelle Länder- und Standortinformationen: gut gepflegte Partnerschaften über Ländergrenzen hinweg garantieren eine reibungslose Begleitung im Ausland. Über das globale Netzwerk der Sparkassen, S-CountryDesk, unterstützt die Sparkasse Hannover Unternehmen bei ihrer internationalen Expansion.“*

Wenn Sie als Unternehmen internationale Geschäftstätigkeit aufnehmen wollen, dann sprechen Sie uns an.

hannoverimpuls GmbH  
Vahrenwalder Straße 7  
30165 Hannover  
Tel. 0511 300 333-37  
Fax 0511 300 333-99  
Peter.Eisenschmidt@hannoverimpuls.de  
[www.hannoverimpuls.de/internationalisierung](http://www.hannoverimpuls.de/internationalisierung)

Sponsor von hannoverimpuls:



## ) Neue Märkte für Ihr Wachstum

Vertrauen Sie auf unsere Erfahrungen und Netzwerke und gestalten Sie erfolgreich Ihre internationale Zukunft.

## Wagen Sie den Sprung über die Grenze

Rund 25 Prozent der mittelständischen Unternehmen in Niedersachsen sind im Ausland aktiv. Aus Erfahrung wissen wir jedoch: Weit mehr Unternehmen haben das Potenzial, internationale Vorhaben umzusetzen. Potenzial, mit dem Sie Ihr Unternehmen auf Wachstumskurs bringen können. Da häufig allerdings das Wissen um bestehende Rahmenbedingungen fehlt, werden die Risiken beim Schritt ins Ausland von den Unternehmen oft überschätzt. Hier genau wollen wir Sie unterstützen und Ihnen helfen, den Sprung über die Grenze zu wagen.

Dabei nutzen wir unsere langjährige Erfahrung in der Förderung internationaler Geschäftstätigkeit und greifen auf ein qualifiziertes Netzwerk von Partnern zu. Das ermöglicht uns, Ihnen eine Reihe hochwertiger Dienstleistungen anzubieten, die Sie effektiv bei Ihrer Marktexpansion im Ausland unterstützen.

Nutzen Sie unsere Erfahrung und profitieren Sie von unserem Netzwerk für Ihren internationalen Erfolg!

Ihr Ralf Meyer  
Geschäftsführer hannoverimpuls



## Unser Angebot

### **hannoverimpuls und seine Partner unterstützen Ihren internationalen Markteintritt unter anderem mit diesen Dienstleistungen:**

- ) Identifikation potenzieller Zielländer
- ) Erstellen individueller Marktprofile und -analysen des Ziellandes
- ) Innovationsaudit der NBank zur Stuserhebung und Unterstützung von Internationalisierungsprozessen in Unternehmen
- ) Erarbeitung Ihrer Markteintrittsstrategie
- ) Identifikation und Ansprache von Geschäftspartnern und lokalen Informationsquellen im Ausland
- ) Qualifizierte Rechtsauskunft zu Steuer-, Arbeits-, Unternehmens-, Sozial-, Insolvenz- und Vertragsrecht sowie gewerblichen Schutzrechten im Zielland
- ) Zollvorschriften für Ihre Produkte
- ) Kontaktvermittlung zu Banken, die Internationalisierungsaktivitäten von Unternehmen strategisch mitentwickeln und begleiten
- ) Auftritte als Aussteller auf internationalen Fachmessen
- ) Unterstützung bei der Suche nach qualifiziertem Personal für Ihr Auslandsprojekt



**Gerhard Gizler, CEO NGlobal**

„Die Wege zu neuen, internationalen Märkten sind oft schwer zu durchschauen: andere Gesetze, bürokratische Hürden sowie kulturelle Unterschiede. Aufgabe von NGlobal ist es insbesondere die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sowie ganze Branchen bei der Bearbeitung und Erschließung ausländischer Märkte zu unterstützen, z.B. durch Messeteilnahmen, Unternehmerreisen sowie nationale und internationale Veranstaltungen.“

## Ziellmärkte definieren

hannoverimpuls bietet Ihnen umfassende Unterstützung bei der Ausweitung Ihrer Geschäftsaktivitäten ins Ausland. Mit einem speziellen Angebot helfen wir Ihnen, Ihre Ziellmärkte zu identifizieren und Ihre Marketing & Sales-Aktivitäten optimal zu organisieren.

### **) Product Market Analysis and Placement (ProMAP)**



Grundlage einer erfolgreichen Expansion ins Ausland ist eine umfassende und sorgfältige strategische Planung. Unternehmen hierbei substanzielle Hilfe zu bieten, ist Ziel von ProMAP. Ausgesuchte Spezialisten entwickeln gemeinsam mit den Entscheidern im Unternehmen eine Strategie, um die nachfolgende Umsetzung auf eine solide Grundlage zu stellen.

### **) German Marketing & Sales Solutions (GeMS)**



GeMS bietet Unterstützung bei der operativen Umsetzung von Marketing & Sales-Aktivitäten im Ausland durch das Outsourcing an Verkaufsprofis. Die Aktivitäten können von kleinen Verkaufsaktivitäten, der Ermittlung wichtiger Schlüsselkunden und der Vorbereitung einer eigenen Vertriebsabteilung bis hin zu einer langfristigen Vertriebspartnerschaft reichen.

## Länder im Fokus

Aufgrund ausgedehnter und etablierter Netzwerke in die wichtigen Zielländer Türkei, Indien und Russland können wir in enger Kooperation mit unserem Partner NGlobal besonders schnell und unbürokratisch bei der Realisierung Ihrer Internationalisierungsvorhaben helfen. Länderspezifische Kompetenzen werden dabei im Rahmen unserer Länderzentren zusammengefasst und angeboten. Selbstverständlich unterstützen wir Ihre Auslandsaktivitäten unabhängig vom Zielland.



Türk-Alman Business Center (taBC)  
in Kooperation mit NGlobal  
[www.tabc-niedersachsen.de](http://www.tabc-niedersachsen.de)



German-Indian Business Center (GIBC)  
in Kooperation mit NGlobal  
[www.GIBC-Hannover.org](http://www.GIBC-Hannover.org)



Deutsch-Russisches Zentrum für  
Technologietransfer e. V. (DRZT)  
[www.drzt.de](http://www.drzt.de)

## Das Netzwerk

Egal, ob Sie erstmalig Auslandsgeschäfte aufnehmen, neue Auslandsmärkte erschließen oder Wertschöpfungsketten optimieren wollen, ein Netzwerk aus erfahrenen Beratern, Unternehmen und Institutionen unterstützt Sie durch Know-how und Expertise bei Ihrem Internationalisierungsvorhaben.

- ) **NBank**
- ) **NGlobal**
- ) **Deutsche Messe AG**
- ) **IHK Hannover**
- ) **S-CountryDesk der Sparkasse**
- ) **Banken mit fundierter Erfahrung im Auslandsgeschäft**

### **Information, Netzwerkaufbau, Interaktion – die sozialen Netzwerke**

Besuchen Sie den neuen Außenwirtschaftsblog von NGlobal, NBank und hannoverimpuls. Auf dieser gemeinsamen Informationsplattform werden relevante Themen zur Außenwirtschaft diskutiert und hilfreiche Informationen über die Zielländer bereitgestellt.

<http://www.international-business-blog.de>



Vernetzen Sie sich mit uns auf unserer Facebook-Page.



**Dr. Sabine Johansen, Vorstand NBank**

„Voraussetzung einer erfolgreichen Internationalisierungsstrategie ist es, nicht nur die Ziellmärkte, sondern auch Stärken und Schwächen des eigenen Unternehmens im Internationalisierungsprozess genau zu kennen. Die NBank hilft Ihnen dabei, Schwachstellen und Handlungsbedarfe auszuloten und international erfolgreich zu sein. Unsere Erfahrung zeigt: Vielen Unternehmen ist gar nicht klar, dass sie Auslandspotenzial haben.“