



## „Marktchance Europa“ Dialog-Workshop mit und für Unternehmen

22. März 2018

15.00 – 18.30 Uhr

**Pro Wirtschaft GT, Wirtschaftsförderung des Kreises Gütersloh, Kreishaus Gütersloh, Sitzungssaal 1,  
Herzebrocker Str. 140, 33334 Gütersloh**

Viele kleine und mittlere produzierende Unternehmen (KMU) sind bereits auf Auslandsmärkten aktiv oder planen die Erschließung von Auslandsmärkten. Vielfach wird der Start der Auslandsaktivitäten von eher zufälligen Kontakten, Gesprächen und Informationen bestimmt oder durch die Anforderung von Großkunden initiiert.

Für den langfristigen Erfolg sind jedoch die strategische Vorbereitung des Auslandsengagements und eine intensive Auseinandersetzung mit dem ausländischen Zielmarkt besonders wichtig. KMU müssen dabei erhebliche personelle und finanzielle Ressourcen für die Auslandsmarkterschließung einsetzen und können meist nicht auf Reserven zurückgreifen – im Gegensatz zu vielen großen Unternehmen.

Vor diesem Hintergrund bietet NRW.Europa mit seinem Dialog-Workshop den Teilnehmern Hilfe, Information und Beratung, denn er fokussiert auf die Aufgabenstellung eines (geplanten) Auslandsengagements. Der Workshop stellt bewusst die spezifische Bedarfssituation der einzelnen Unternehmen in den Vordergrund. Die Teilnehmer erhalten die Möglichkeit, miteinander und mit den Moderatoren Prozesse, Herausforderungen und Lösungen zu diskutieren. Darüber hinaus vermitteln die Moderatoren Grundlagenwissen für die strategische Erschließung des EU-Binnenmarkts und von Drittmärkten. Exemplarisch stehen vier Entscheidungsphasen bei der Auslandsmarkterschließung im Fokus:

- Aufbereitung und Bewertung von Marktinformationen
- Entwicklung der Markt- und Produktstrategie
- Auswahl der Vertriebswege und Kooperationspartner
- Finanzierung und Absicherung von Exporten und Investitionen

Der Workshop bietet somit ein Grundgerüst an Informationen und Tipps für die erfolgreiche Auslandsmarkterschließung und eine langfristig sichere Marktbearbeitung.

Darüber hinaus werden bedarfsgerecht öffentliche Unterstützungsangebote von **NRW.Europa**, des **Enterprise Europe Network**, weiterer Landes- und Bundesinstitutionen sowie anderer **Partner der (Außen-)Wirtschaftsförderung** vorgestellt und erörtert.



---

## Teilnehmer

Die maximal 10 Teilnehmer sind VertreterInnen kleiner und mittlerer Unternehmen im produzierenden Gewerbe oder produktnahen Dienstleistungssektor in NRW. **Mit allen Teilnehmern wird ein vorbereitendes Telefongespräch vor dem Workshop geführt, in dem sie ihre thematischen Wünsche und Schwerpunkte darstellen können.**

Im Mittelpunkt steht der Erfahrungsaustausch der UnternehmerInnen.

---

## Anmeldung unter

[www.prowi-gt.de](http://www.prowi-gt.de)

---

## Ablauf

### Uhrzeit

### Inhalt

15.00 Uhr

#### **Begrüßung**

**Kurze Vorstellung der Teilnehmer/Moderatoren und der Zielsetzung des Workshops**

**„Erfahrungen und Ziele im (europäischen) Auslandsgeschäft“**

Moderierte Diskussion unter Einbeziehung der spezifischen Angebote von NRW.Europa:

- Entscheidungsprozesse: Marktinformationen, Produkte, Länder, Vertriebswege, Kooperationsformen
- Erfahrungen mit und in spezifischen Ländern
- Unterstützungsbedarf der Teilnehmer: Strategie, Partnersuche, Markterschließung, Finanzierung

#### **Fazit und weitere Vorgehensweise**

*Für die Gruppe und ggf. firmenindividuell*

18.00 Uhr

#### **Ausklang mit gemeinsamem Imbiss**

---

## Inhalte und Moderation

### **ZENIT GmbH**

Zentrum für Innovation und Technik in NRW

Tel.: 0208 30004-21

[nrweuropa@zenit.de](mailto:nrweuropa@zenit.de)

### **NRW.BANK**

EU- und Außenwirtschaftsförderung

Tel.: 0211 91741-4000

[europa@nrwbank.de](mailto:europa@nrwbank.de)

### **NRW.International GmbH**

Außenwirtschaftsförderung für Nordrhein-Westfalen

Tel.: 0211 710671-238

[europa@nrw-international.de](mailto:europa@nrw-international.de)

## Webseite

[www.nrweuropa.de](http://www.nrweuropa.de)