

Außenwirtschaftsberatung (Hessisches Markteinführungs- und Außenwirtschaftsberatungsprogramm)

Stand: Juni 2010



Industrie- und Handelskammer
Limburg

Hessisches Markteinführungs- und Außenwirtschaftsberatungsprogramm

Das Hessische Markteinführungs- und Außenwirtschaftsberatungsprogramm richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen, die sich im Ausland engagieren wollen. Gute Informationen über diese Auslandsmärkte sind eine wichtige Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg. Deshalb können auch Außenwirtschaftsberatungen mit dem Programm gefördert werden. Diese Förderung richtet sich nicht nur an die Industrie- und Dienstleistungsbetriebe, sondern auch an das Handwerk und die freien Berufe. Die Förderung der Außenwirtschaft durch die Landesregierung setzt auf

- Förderung beim Erschließen neuer Märkte im Ausland und in der Entwicklung neuer Handels- und Investitionsbeziehungen.
- Unterstützung, um Wachstumspotenziale der Auslandsmärkte im Export und beim Import von Waren und Dienstleistungen zu nutzen.

Neben der Außenwirtschaftsberatung gibt es noch die Messeförderung und die Programmlinie Hessen-Invest International. Die hessische Außenwirtschaftsförderung ist auf die Anforderung regionaler Schwerpunkte ausgerichtet. Wirtschaftsdelegationsreisen, Kontaktbörsen und ein Netzwerk hessischer Kooperationsbüros bieten Hilfe beim Aufbau neuer Geschäftsverbindungen und bei der Marktpremiere im Ausland.

Antragsberechtigt sind kleine und mittlere Unternehmen,

- die nicht mehr als 250 Arbeitskräfte beschäftigen;
- die sich höchstens zu 25 % im Besitz eines oder mehrerer größerer Unternehmen gemeinsam befinden;
- deren Jahresbilanzsumme 43 Mio. € nicht überschreitet;
- oder deren Umsatz einen Betrag von durchschnittlich 50 Mio. € nicht übersteigt.

Welche Außenwirtschaftsberatungen können gefördert werden?

- Marktanalyse mit Schwerpunkt Marktpotenzial, regionale Zentren, bisheriges Wachstum und Aussichten für das jeweilige Produkt
- Wettbewerbsanalyse: Analyse der wichtigsten in- und ausländischen Wettbewerber, ihr jeweiliges Gewicht am Markt, evtl. Besonderheiten ihrer Vertriebsstrategien
- Prüfung der Marktfähigkeit des jeweiligen Produktes/der Produktpalette u. a. in technischer, medizinischer Hinsicht etc.

- Analyse von zwei/drei Märkten einer Region als Entscheidungshilfe zur Auswahl des am besten geeigneten Marktes/der Reihenfolge der Bearbeitung
- Ausarbeitung individueller Strategien zur erstmaligen Bearbeitung eines Auslandsmarktes bzw. zur Verbesserung unbefriedigender Marktbearbeitung
- Recherchen und Vorauswahl geeigneter Vertriebspartner (Vertragshändler, Handelsvertreter, Importeure)
- Recherchen und Vorauswahl geeigneter Kooperations-/Joint-Venture-Partner
- Erarbeitung eines individuellen Besuchsprogramms vor Ort mit Begleitung durch den Berater inkl. Dolmetscher
- Erarbeitung einer Werbe-/PR-Kampagne (inkl. Imagebroschüren / Produktkatalogen) unter Berücksichtigung der Besonderheiten des jeweiligen Marktes
- professionelle Vor- und Nachbereitung einer Messebeteiligung im Ausland (Akquisition potenzieller Kunden, Werbemaßnahmen, ggf. Unterstützung bei ersten Kundenkontakten inkl. Dolmetscher)
- Beratung bei Anpassung des Internetauftritts an die besonderen Gepflogenheiten eines Auslandsmarktes

Art und Umfang der Förderung

Projektförderung durch Gewährung eines Zuschusses zu den Kosten einer Beratung. Mindestens zwei Beratungstage, die Höchstzahl der förderfähigen Tage beträgt in der Regel fünf Tage pro Beratung. Insgesamt stehen 15 Beratungstage innerhalb von drei Jahren einem Unternehmen zu.

Zuschuss bis zu 400 € pro Beratungstag im Rahmen der Einzelberatung, bei Gruppenberatungen bis zu 500 € pro Beratungstag; in regionalen Fördergebieten erhöht sich der Zuschuss um 50 € pro Beratungstag.

Eine Eigenbeteiligung des beratenen Unternehmens in Höhe von mindestens 40 % der Beratungskosten wird vorausgesetzt.

Was muss ein Unternehmen veranlassen, um die Förderung zu erhalten?

- Auswahl des Zielmarktes und Klärung des Beratungsauftrags
- Informationsgespräch bei örtlicher IHK
- Kontaktgespräch mit einem in Deutschland ansässigen Berater oder den deutschen Auslandshandelskammern (AHKs)
- schriftlicher Antrag auf Förderung bei der örtlichen IHK ([Antragsformular](#))



- nach Zuschussbescheid der IHK Unterzeichnung der Beratervereinbarung zwischen Berater und Unternehmen und Auftragserteilung
- Durchführung der Außenwirtschaftsberatung (Wichtig: Die Beratung darf erst nach Ausstellung des Zuschussbescheids starten!)
- Bericht des Beraters und Abrechnung

Ausführliche Informationen finden Sie in den [Richtlinien des Landes Hessen zur Gründungs- und Mittelstandsförderung](#). Die IHK Limburg informiert interessierte Unternehmen gerne über die Antragstellung und vermittelt Kontakte zu geeigneten Beratern.

Ansprechpartner: Alfred Jung, Tel.: 06431-210-140, E-Mail: a.jung@limburg.ihk.de