

Markterschließungsprogramm des BMWi

Das BMWi-Markterschließungsprogramm fördert projektbezogene Markterschließungsmaßnahmen für kleine und mittlere Unternehmen, Selbständige der gewerblichen Wirtschaft sowie fachbezogene Freie Berufe und wirtschaftsnahe Dienstleister bei ihrem außenwirtschaftlichen Engagement zur Erschließung neuer Absatzmärkte. Das Programm setzt sich aus Einzelmodulen zusammen, die nachfrageorientiert einzeln oder in Kombination zum Einsatz kommen können. Die Module sind auf die Bedürfnisse der klein- und mittelständischen Wirtschaft in den entsprechenden Branchen ausgerichtet. Zu den Angeboten zählen fachbezogene Informationsveranstaltungen in Deutschland, die Teilnahme an fachbezogenen Geschäftsreisen und Behördenbesuchen in den jeweiligen ausgewählten Zielländern oder Unternehmerreisen mit Symposien. Zum Programm gehören auch Einkäuferreisen, Informationsreisen ausländischer Multiplikatoren und Pilotprojekte. In Ergänzung hat der Bund für wichtige Wachstumsbranchen auch spezielle Exportinitiativen gestartet, in denen die Unterstützung deutscher Unternehmen bei Auslandsaktivitäten unter einer

deutschen Dachmarke gefördert wird. Haben Sie Interesse, mehr zu einzelnen Programmmaßnahmen zu erfahren? Ihre IHK bietet Ihnen alle nötigen Informationen und stellt den Kontakt zu den jeweiligen Projektträgern her. Eine aktuelle Projektübersicht (Zielländer, Branchen bzw. Themen, Projektträger) finden Sie auch im Internet unter www.ixpos.de/Markterschliessung

Beratungshilfeprogramm Sachsen-Anhalt

Das Land Sachsen-Anhalt fördert im Rahmen seines Beratungshilfeprogrammes für KMU künftig wieder spezifische Beratungsleistungen der Unternehmensführung, so auch für die Markteinstiegsberatung in der Außenwirtschaft. Es werden dabei nicht rückzahlbare Zuschüsse in Höhe von bis zu 50 Prozent des Beraterhonorars für gelistete Berater gewährt. Ansprechpartner bei der Beantragung von Leistungen ist die Investitionsbank Sachsen-Anhalt. Die IHK informiert Sie, welche Maßnahmen förderbar, welche Einschränkungen zu berücksichtigen sind und wie Sie einen geeigneten Berater für Ihren Markteinstieg finden. Mehr Informationen unter: www.ib-sachsen-anhalt.de/firmenkunden/investieren/beratungshilfeprogramm.html

Enterprise Europe Network Sachsen-Anhalt

Das Enterprise Europe Network (EEN) ist mit circa 600 Mitgliedsorganisationen in mehr als 50 Ländern weltweit das größte europäische Netzwerk von Informations- und Beratungsstellen für KMU. Es wird durch die Europäische Kommission unterstützt und bietet auf lokaler Ebene praktischen und weitestgehend kostenfreien Service für Geschäfts-, Technologie- und Projektpartnerschaften in Europa und darüber hinaus.

In Sachsen-Anhalt besteht das Konsortium des europäischen Netzwerks aus der IHK Magdeburg und der Technologie und Innovationsberatung (tti) Magdeburg GmbH.


Die IHK Halle-Dessau unterstützt das Netzwerk als privilegierter Partner im Süden Sachsen-Anhalts. Damit werden den Unternehmen die Wege zur Geschäftspartnersuche im Ausland, bei der Suche nach Projektpartnern für gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsvorhaben in der EU oder für die Beteiligung an Finanzierungs- und Förderprogrammen geebnet.

Mehr Informationen unter st.enterprise-europe-germany.de

Regieplan für eine erfolgreiche Messe

Messen sind nach wie vor Plattformen zur effizienten Interessenten- und Kundengewinnung. 81 Prozent der Aussteller sehen Messen als zweitwichtigstes Instrument im Marketing-Mix nach der eigenen Website (AUMA-MesseTrend 2015). Warum haben Messen diese Bedeutung im Mittelstand? Messen sind quasi „Heimspiele“. Man muss den potenziellen Kunden nicht suchen und einen Gesprächstermin „erkämpfen“. Messebesucher kommen entweder eingeladen oder von selbst zum Stand und suchen im persönlichen Gespräch den direkten Kontakt zum Unternehmen. Es geht keine Zeit durch Anfahrtswege oder Recherchen verloren – 100 Prozent Zeit auf dem Stand stehen für die Kundenakquisition zur Verfügung.

Basis für den Erfolg einer Messe bilden die Botschaften des Ausstellers zu den Messethemen und die Präsentation des Unternehmens, der Produkte und Dienstleistungen unter diesen Gesichtspunkten. Voraussetzungen dafür sind die rechtzeitige und zielorientierte Konzeption, Planung und professionelle Durchführung. Messen werden dann zu einem erfolgversprechenden Marketing- und Vertriebsinstrument, wenn das Publikum, die Interessenten und Kunden im Mittelpunkt des „Regieplans Messe“ stehen.

Mehr zum Thema finden Sie unter www.halle.ihk.de |  2977074.

Kontakt



P3N MARKETING GMBH
Ina Meinelt
 Geschäftsführerin
 Bernhardstraße 68
 09126 Chemnitz
 Tel. 0371 5265-380
www.p3n-marketing.de
info@p3n-marketing.de