

Wir informieren und begleiten Sie gerne!

Das RKW Baden-Württemberg, Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft, als Teil des bundesweit tätigen Netzwerk der RKWs, in der Rechtsform eines Vereins und einer GmbH mit über 1.000 Firmenmitgliedern in Baden-Württemberg, engagiert sich seit Jahrzehnten für den Erfolg von kleinen und mittleren Unternehmen.

- Das Netzwerk des RKW garantiert Ihnen größtmöglichen Erfolg. Sie können sich auf eine ganzheitliche Betrachtungsweise verlassen, d.h. der Gesamterfolg des Unternehmens steht immer im Vordergrund.
- Im Expertenkreis Außenwirtschaft des RKW sind die wichtigsten Know-how-Träger vereint. Regelmäßiger Austausch stellt die Weiterentwicklung der Beratungsqualität im Interesse unserer Kunden sicher.
- Das RKW ist seit vielen Jahren Träger des Exportberatungsprogrammes des Landes Baden-Württemberg. Dadurch werden unsere Leistungen insbesondere für kleinere Betriebe finanziell noch attraktiver.
- Im Rahmen bestehender EU-Programme können auch längerfristige Coachings im Kontext von Markterschließungsprojekten verbilligt werden.
- Unsere Kooperationspartner, die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg, liefern Ihnen wertvolle, meist kostenlose Informationen fürs Auslandsgeschäft. Deren anschließende Anwendung und Umsetzung im Unternehmen stellen wir durch unsere Beratung sicher.

Interesse?

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Ihr Ansprechpartner für alle Fragen der Internationalisierung:

Gernod Kraft
0711 22998-39
kraft@rkw-bw.de



RKW Baden-Württemberg

Postfach 10 40 62
70035 Stuttgart

Königstraße 49
70173 Stuttgart

Telefon 0711 22998-0
Telefax 0711 22998-10

E-Mail info@rkw-bw.de
Internet www.rkw-bw.de



RKW Exportberatung

Wir machen Ihr Auslandsgeschäft
erfolgreich!

Auslandsgeschäft als Basis des Erfolges

Der Druck zur Internationalisierung nimmt zu. Gleichzeitig war die Ausgangssituation für den Mittelstand nie günstiger als heute – profitieren auch Sie davon!

Das RKW begleitet Sie bei Ihren Internationalisierungsprozessen von Beginn an kompetent und praxisnah.

Das RKW – Ihr Knotenpunkt im Netzwerk

Sie suchen *einen* Ansprechpartner, der Ihnen bei den unterschiedlichen Herausforderungen der Auslandsgeschäfte zur Seite steht? Wir haben es zu unserer Aufgabe gemacht, Ihnen für jede Aufgabe den passenden Experten zu liefern – kompetent, im Mittelstand bewährt und selbstverständlich zu vernünftigen Preisen.

Den jeweils geeigneten RKW-Spezialisten finden Sie

... zu Fachthemen:

- Exporteinstieg,
- Aufbau der Exportabwicklung,
- Gezielte Nutzung des Internets zu Recherchen sowie zu eigenen Marketing- und Vertriebsaktivitäten,
- Begleitung von Reisen, Messebesuchen, Kunden- und Lieferantengesprächen,
- Senkung der Exportabwicklungskosten,
- Aufbau von Auslandskooperationen,
- Gründung von Auslandsniederlassungen und Joint-Ventures,
- Spezielle Marktzutrittsbeschränkungen wie FDA-Zulassung für die USA,
- Einbindung von Entwicklungsorganisationen und -banken,
- Exportfinanzierung,
- ...

... zu Länderschwerpunkten/Märkten

- China, Japan, Korea
- USA, Nordamerika, Lateinamerika,
- EU-Staaten,
- Indien, Südostasien
- Osteuropa incl. Russland
- ...

... sowie zu Branchen:

- Automobilzulieferer,
- Maschinen- und Werkzeugbau,
- Medizintechnik, Life Science, Biotech,
- Umwelttechnik,
- ...

Nutzen der RKW-Begleitung

- Sie greifen auf die Leistung zu, die Ihr Team gerade benötigt. Das minimiert Ihre Kosten!
- Sie profitieren von günstigen Honoraren durch Förderprogramme von Land, Bund und EU.
- Sie haben von Beginn an Ihren Fuß in den entscheidenden Märkten und können an rasanten Entwicklungen partizipieren.
- Sie sind in Bezug auf rechtliche und organisatorische Rahmenbedingungen immer auf dem neuesten Stand. Ihr Export-Team kann sich ganz auf Ihre Kunden konzentrieren!
- Sie decken Synergie- und Verbesserungspotenziale auf.
- Sie bauen ein funktionierendes Netzwerk internationaler Vertriebspartner auf, mit denen Sie langfristig erfolgreich zusammenarbeiten.
- Sie stellen sicher, dass Ihr größter Wertschöpfungsfaktor, das Wissen, Ihrem Unternehmen erhalten bleibt.

Sieben Arbeitsschritte auf dem Weg zum erfolgreichen Auslandsgeschäft

1

Entwicklung einer Internationalisierungs-Strategie



2

Klärung der organisatorischen Voraussetzungen



3

Swot-Analysen
(Stärken/Schwächen/Chancen/Risiken)
Auswahl geeigneter Länder/Märkte



4

Identifikation und Ansprache geeigneter Partner im Ausland



5

Aufbau des internationalen Marketings



6

Begleitung beim Markteintritt/ Aufbau der Auslandsaktivitäten



7

Begleitendes Controlling der Auslandsaktivitäten

Sie entscheiden, in welcher Phase welche Form der Unterstützung für Sie sinnvoll ist.