

## Tipps zur Kooperationspartnersuche (Geschäftspartner im Ausland)



### 1.) EuropaService der Sparkassen-Finanzgruppe

Mit Hilfe des Enterprise Europe Network unterstützt Sie der EuropaService (<http://europaservice.dsgv.de>) bei der Anknüpfung geschäftlicher Kontakte zu Partnern in der EU und angrenzenden Ländern. Das Enterprise Europe Network ist spezialisiert auf die Beratung von mittelständischen Unternehmen sowie auf weitere Leistungen im Bereich Unternehmens- und Technologiekooperation.



#### **Eurokontakte:**

In den Eurokontakten finden Sie Kurzinserate ausländischer Unternehmen, die Geschäftspartner in Deutschland suchen. Den kompletten Text des Gesuchs können Sie kostenlos beim EuropaService anfordern. Dazu wird die „EG – Referenznummer“ benötigt. Die Eurokontakte sind zu finden unter <http://europaservice.dsgv.de/eurokontakte>. Kontakt zum EuropaService: [europaservice@dsgv.de](mailto:europaservice@dsgv.de), Tel.: 030/20225-5798. Oder über Ihre Sparkasse.

#### **Aktive Suche nach Geschäftspartnern:**

Der EuropaService publiziert Ihre Geschäftswünsche im europäischen Ausland. Diesen Service ist nur für Firmenkunden der Sparkassen. Das Formular erhalten Sie über Ihren Auslandsfachberater.



#### **Unternehmertreffen:**

Es gibt weltweit eine Vielzahl von Veranstaltungen zu bestimmten Branchen oder Themen, bei denen Sie durch vororganisierte Gespräche Kontakte zu Geschäftspartnern knüpfen können. Der EuropaService stellt ausgewählte Termine zusammen unter <http://europaservice.dsgv.de/treffen>.

## 2.) Partner des EuropaService im internationalen Netzwerk der Sparkassen-Finanzgruppe

Das internationale Netzwerk der Sparkassen-Finanzgruppe SCountryDesk ([www.countrydesk.de](http://www.countrydesk.de)) verfügt weltweit über kompetente **Bankpartner**. Das Angebot zur Unterstützung ist dabei länder- und bankenindividuell. Konkrete Informationen erhalten Sie über Ihren Auslandsfachberater bei der Sparkasse. In der Regel wird keine Suche nach Geschäftspartnern angeboten, wohl aber die (Bank)-Begleitung im Ausland.



Die **Tevea International** organisiert für Sie eine Woche Gesprächstermine mit potenziellen Partnern („First Success Abroad“). Die Kosten beginnen für einen Auftrag (ohne Reisekosten) bei 6.000 EUR. Die Europäische Außenhandelsförderungs- und Dienstleistungsgesellschaft ist eine Tochter von europäischen Sparkassen (<http://tevea-international.com>)

Speziell bei der Suche nach Geschäftspartnern in Polen hilft das **Deutsch-Polnische Kooperationsbüro der Sparkassen** ([www.spk-koop.de](http://www.spk-koop.de)). Die Zusammenarbeit erfolgt dabei mit Partnern wie der PKO BP SA. Ferner erfolgt eine Internetrecherche und telefonische Kontaktaufnahme. Es begleitet Sie auf Wunsch auch bei den ersten Gesprächen mit dem neuen Partner. Für eine Recherche/Kontaktherstellung liegen die Kosten bei ca. 300 EUR + MWSt. Ansonsten wird ein Tagessatz in Höhe von 750 EUR + MWSt. berechnet (sowie Rückerstattung der Reise- und Übernachtungskosten).



Eine Datenbank mit Angeboten und Gesuchen speziell im deutsch-polnischen Grenzgebiet bietet die Website von EUNOP, EU-Net Oderpartnership ([www.eunop.eu/kooperationen](http://www.eunop.eu/kooperationen)). Eine kostenlose Vorab-Registrierung ist nötig.

Die **German Centres** in Shanghai, Peking, Singapur, Jakarta und Mexiko City bieten als „Deutsche Häuser“ eine Vielzahl an Kontaktmöglichkeiten: zu deutschen Unternehmen, die bereits dort eingemietet und vor Ort tätig sind, zu lokalen Dienstleistern und lokalen Unternehmen. Eine gezielte Kooperationsvermittlung findet nicht statt – aber ein reger Erfahrungsaustausch. Die German Centres sind Töchter der BayernLB, der LBBW und der L-Bank: [www.germancentre.com](http://www.germancentre.com).



### 3.) weitere Angebote

Über das **e-trade-center** ([www.e-trade-center.com](http://www.e-trade-center.com)) können deutsche und ausländische Firmen Waren und Dienstleistungen weltweit anbieten und nachfragen. Die Website bietet einen aktuellen Überblick über Geschäftskontaktwünsche und die Möglichkeit zur schnellen Kontaktaufnahme mit potenziellen Geschäftspartnern in aller Welt.



- Mit einem Selbsteintrag können Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen anbieten oder Waren- und Dienstleistungsangebote nachfragen bzw. Kooperationswünsche vorstellen. Der Eintrag in das e-trade-center ist kostenlos.
- In der Rubrik Marktplatz werden bestimmte Geschäftskontaktwünsche, die im e-trade-center veröffentlicht worden sind, länder- oder branchenspezifisch zusammengefasst.
- In der Rubrik Partnerbörsen haben Sie Zugang zu weiteren Geschäftskontaktbörsen von Organisationen und Verbänden, die Träger/Premiumpartner bzw. Kooperationspartner des e-trade-centers sind.



Im Rahmen der **deutschen Außenwirtschaftsförderung** ([www.gtai.de](http://www.gtai.de)) gibt es spezielle Angebote u.a. für Forschungsinteressierte, technische Dienstleister und ostdeutsche Unternehmen.

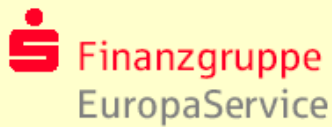
**AHK-Büros** (deutsche Außenhandelskammern) ([www.ahk.de](http://www.ahk.de)): Die AHK-Büros bieten unter dem Stichwort „DEinternational“ sowohl Adressrecherchen aus internen und externen Datenbanken als auch eine umfassende Unterstützung beim Markteinstieg mit individuell abgestimmten Leistungspaketen. Die Preise richten sich bei Adressrecherchen nach dem Grad der Detaillierung und Vorselektion.



#### Weitere Rechercheoptionen sind z.B.:

- Branchenverbände im Zielland und deren Mitgliederverzeichnisse/-publikationen, z.B. über Germany Trade and Invest ([www.gtai.de](http://www.gtai.de) -> Außenwirtschaft)
- Anzeigen in Fachmagazinen des Ziellandes
- Adressverzeichnisse auf den Websites von Handelskammern und Wirtschaftsfördereinrichtungen im Zielland (Adressen z.B. über den EuropaService oder Ihre Sparkasse)
- Exportinitiativen einzelner deutscher Branchenverbände und Vereinigungen (Adressen z.B. über den EuropaService oder über Ihre Sparkasse)
- Messen ([www.auma.de](http://www.auma.de))

#### 4.) Geschäftspartner gefunden – und dann?



Wie Unternehmen die Kooperation mit ausländischen Geschäftspartnern ausgestaltet haben, davon berichten auch Erfahrungsberichte, die der EuropaService der Sparkassen – Finanzgruppe zusammengestellt hat:  
[http://europaservice.dsgv.de/owx\\_medien/media2/228.pdf](http://europaservice.dsgv.de/owx_medien/media2/228.pdf)

Hilfestellung beim Markteinstieg bietet Ihre Sparkasse durch eine Vielzahl von Leistungen, z.B.:

- Bonitätsprüfungen
- Sicherung der Zahlungen
- Vertragsprüfungen
- Finanzierungsangeboten
- Inkasso/Akkreditive

Sie liefert auch Hilfestellungen für den weiteren Markteinstieg, z.B. durch Angaben zu den Investitionsrahmenbedingungen im Zielland, Kontoeröffnungen im Ausland oder grenzüberschreitende Finanzierungsbegleitung.

Die Investitionsrahmenbedingungen in europäischen Zielländern erläutert der EuropaService der Sparkassen – Finanzgruppe kurz gefasst in seinen Länderinfos unter <http://europaservice.dsgv.de/laender>.



**Informationen überreicht von  
Ihrer Sparkasse**

*Trotz sorgfältiger Quellenauswahl und -auswertung ohne unser Obligo.*