

# 2010 Fit für den Aufschwung

- Weiterbildung fördern
- Mittelstand stärken

## Auf ins Ausland!

Auslandsmärkte zu erobern ist besonders für kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) eine Herausforderung. Das engmaschige System der Außenwirtschaftsförderung unterstützt die Unternehmen auf vielfältige Weise. Die wichtigsten Partner sind die IHKs und AHKs.

In Deutschland gibt es ein weltweit einmaliges System der Außenwirtschaftsförderung, das maßgeblich zum Erfolg der deutschen Wirtschaft auf den Märkten der Welt beiträgt. Deutsche Unternehmen können sich vor ihrem Markteintritt bei der Germany Trade and Invest (GTAI) kostenlos über ihre Zielmärkte informieren: Sie können sich über die Industrie- und Handelskammern (IHKs) und die Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) über die Märkte erkundigen und sich Kontakte verschaffen: Bei Problemen leisten die deutschen Botschaften individuelle politische Hilfe. Zudem erleichtert das Auslandsmesseprogramm des Bundes den Unternehmen, auf internationalen Messen vertreten zu sein.



*Klaus Olbricht ist Vizepräsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK).  
■ FOTO: BILDSCHÖN/  
CLAUDIA GÖRIGK*

Um die finanziellen Risiken im Exportgeschäft zu begrenzen, können sich Unternehmen gegen einen Forderungsausfall durch Exportkreditgarantien, sogenannte Hermesdeckungen, absichern.

### Die Hilfe vor der Hilfe

Planen Unternehmen ihre Tätigkeit im Ausland über die reine Handelsbeziehung hinweg auszuweiten, unterstützt die Bundesregierung bei Investitionsvorhaben in Form von Beratungsgesprächen, Finanzierungsbeiträgen und Investitionsgarantien. Das sind nur einige Beispiele, die zeigen, wie vielfältig die deutsche Außenwirtschaftsförderung ist. Auch wenn sich unser System der Außenwirtschafts-

förderung bewährt hat, sind insbesondere mittelständische Unternehmen kaum noch in der Lage, das vielfältige Beratungs- und Informationsangebot wahrzunehmen. Die zahlreichen, oft uneinheitlich aufgebauten Förderprogramme der einzelnen Bundes- und Landesministerien sind von kleineren und mittleren Unternehmen nur schwer zu überblicken. Kurz gesagt: Unternehmen benötigen Hilfe, bevor sie die eigentliche Hilfe überhaupt in Anspruch nehmen können. An dieser Stelle ist die Politik gefragt, ihre Programme für die Unternehmen transparent und aufeinander abgestimmt zu gestalten.

### Sie fragen – wir antworten

Den Unternehmen, die sich im Dschungel von Förderinstrumenten nicht mehr zurechtfinden, stehen als Ansprechpartner und Berater für das Auslandsgeschäft die Industrie- und Handelskammern (IHKs) zur Verfügung. Die IHKs ermöglichen exportwilligen Unternehmen nicht nur einen Überblick über das vielschichtige Angebot der Außenwirtschaftsförderung, sondern sie helfen bei allen Fragen des Auslandsgeschäfts und stellen die benötigten Dokumente für den internationalen Warenverkehr aus. Die wichtigsten Partner der IHKs im Ausland sind die Auslandshandelskammern (AHKs). Diese sind – wie ich auch aus Erfahrungen mit meinem Unternehmen weiß – mit ihren profunden Marktkenntnissen, ihrer Integration in die lokale Wirtschaft und ihrer Erfahrung im Umgang mit ausländischen Behörden und Gesetzen die erste Anlaufstelle für deutsche Unternehmen. Die AHKs sind an 120 Standorten in 80 Ländern vertreten und nehmen in ihrer Funktion Aufgaben der deutschen Außenwirtschaftsförderung wahr.

KLAUS OLBRICHT

www.ihk-koblenz.de