

# Markterschließung Nordamerika

USA und Kanada

Schwerpunkte: Maschinenbau · Medizintechnik · IT

- Kontakte knüpfen
- Märkte erschließen
- Erfolg erzielen

## Projekthintergrund



Als einer der bedeutendsten Märkte der Welt mit insgesamt 337 Millionen Konsumenten stellt Nordamerika einen der wichtigsten Handelspartner Deutschlands und auch Bayerns dar. Bayerische Unternehmen exportierten im Jahr 2010 Waren im Wert von 15 Milliarden Euro nach Nordamerika (davon ca. 14 Milliarden in die USA). Nordamerika ist nach der EU mit 10,3% die zweitwichtigste Ausfuhrregion Bayerns, trotz des starken Eurokurses.

**Ziel des Projektes ist es, die Marktchancen bayerischer Firmen auf dem nordamerikanischen Markt durch strategische Unterstützung weiter auszubauen und den Exportanteil zu erhöhen.**

## Schwerpunkte

Die derzeitige wirtschaftliche Lage betrifft alle Industrien. Dennoch besteht für innovative bayerische Unternehmen großes Potenzial auf dem nordamerikanischen Markt. Nischenprodukte in den Bereichen Maschinenbau, Medizintechnik und Informationstechnologie (IT), die sich durch ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis auszeichnen, haben besonders gute Chancen.

### Maschinenbau

Effiziente und kostensparende Technologien können sich gut im Markt behaupten. Energieeffizienz wird in den nächsten Jahren eine immer wichtigere Rolle spielen, und für bayerische Firmen werden sich in diesem Bereich interessante Geschäftschancen eröffnen. Auch in der Erdölindustrie und in den Bereichen Bergbau und Kraftwerksbau rechnet man mit Wachstum.

### Medizintechnik

In Nordamerika werden ständig neue Produkte und Technologien aus aller Welt gesucht, die Kostenersparnisse und Möglichkeiten zur besseren Behandlung von Patienten bieten. In Kanada werden medizinische Ausrüstungen und Geräte fast ausschließlich importiert, dabei ist **Deutschland** nach den USA der **zweitwichtigste Einfuhrpartner** mit 7,9% der Gesamteinfuhr. Der US-Markt ist mit fast 50% Weltmarktanteil der bedeutendste Markt für medizintechnische Geräte weltweit. Die älter werdende Bevölkerung in beiden Ländern bedeutet, dass Bedarf und Nachfrage an neuen, innovativen und qualitativ hochwertigen medizintechnischen Geräten steigen werden.

### Informationstechnologie (IT)

Die nordamerikanische IT-Industrie umfasst über 35.000 Unternehmen mit mehr als 200 Milliarden US-Dollar Jahresumsatz. Sowohl in Kanada als auch in den USA wird mit zunehmenden Investitionen im Bereich IT gerechnet, insbesondere für Service, Software und Kommunikationsausrüstungen. Kleinere Unternehmen können sich in Marktnischen behaupten oder durch Zusammenarbeit mit größeren Unternehmen vom enormen Potenzial profitieren.

## Ihre Partner in Nordamerika

**Sie profitieren von der umfangreichen Erfahrung und den weitreichenden Kontakten von fünf Auslandshandelskammern:** Im Zuge der Kooperation der nordamerikanischen AHKs werden die teilnehmenden Unternehmen entweder vom AHK-Standort Atlanta, Chicago, New York oder San Francisco für die USA bzw. vom AHK-Standort Toronto für Kanada betreut.

# Projektverlauf

Bayerische Unternehmen, die sich durch herausragende Industrieprodukte und Technologien einen Wettbewerbsvorteil erarbeitet haben, werden im Rahmen einer Unternehmerreise in die USA oder Kanada mit geeigneten Geschäftspartnern in Verbindung gebracht. Vor und während des USA- oder Kanada-Aufenthaltes werden die beteiligten bayerischen Unternehmen auf eine Zusammenarbeit mit Partner-Firmen vorbereitet, bspw. in Bezug auf Marketing, interkulturelle Aspekte und rechtliche und steuerrechtliche Fragen.

## Projektphase 1: Kontaktaufnahme zu interessierten und geeigneten bayerischen Unternehmen

- Informationsveranstaltung für interessierte Unternehmen
- Firmenbesuch bei interessierten Unternehmen und Erstberatung
- Erarbeitung der Unique-Selling-Points und Zielgruppen auf dem nordamerikanischen Markt

## Projektphase 2: Marketingunterstützung und Geschäftspartnersuche

- Unterstützung im Marketing für die neuen Märkte, u.a. durch Überarbeitung vorhandener englisch- bzw. französischsprachiger Marketingmaterialien sowie der Firmen-Webseite
- Zielgruppenspezifische Ermittlung von potenziellen Geschäftspartnern
- Kontaktaufnahme zu den potenziellen Partnern und Austausch von Informationen zwischen den nordamerikanischen Unternehmen und den bayerischen Firmen
- Vereinbarung von Terminen mit potenziellen nordamerikanischen Partnerunternehmen

## Projektphase 3: Kooperationstreffen in Nordamerika und rechtliche/steuerliche Beratung

- Vorbereitung auf die Gespräche mit den potenziellen Geschäftspartnern
- Individuelle Wahrnehmung der Kooperationsgespräche mit den kanadischen bzw. amerikanischen Unternehmen durch Firmenbesuche vor Ort
- Im Laufe der Geschäftsreise Beratung durch Experten zu rechtlichen und steuerlichen Aspekten des kanadischen bzw. US-amerikanischen Geschäftes

## Projektphase 4: Nachbereitungsphase

- Nachbereitung der Kooperationsgespräche
- Unterstützung bei Auf- und Ausbau der Geschäftsbeziehung mit dem nordamerikanischen Partner durch Übersetzungen, Begleitung von Folgebesuchen, Hilfe bei Vertragsgestaltung, Zielplanung und vieles mehr
- Abschlussbericht und Vorschläge zur weiteren Marktbearbeitung

# Teilnehmerkreis

Der Freistaat Bayern fördert Projekte des AWZs aus Mitteln der High-Tech-Offensive Zukunft Bayern. Gefördert werden alle Unternehmen mit Sitz in Bayern, die die Definition der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) durch die EU-Kommission erfüllen, d.h.

- weniger als 250 Beschäftigte
- Umsatz nicht über 50 Mio. Euro oder Bilanzsumme nicht über 43 Mio. Euro
- Keine Beteiligung von Großunternehmen von 25% oder mehr
- Keine offensichtliche Insolvenzgefährdung

Teilnehmende Firmen zahlen einen effektiven Eigenanteil von:

4.900 EUR (zzgl. eigener Reisekosten)

Dies entspricht einer Förderung von ca. 35% der Kosten durch den Freistaat Bayern.

Wir sind interessiert, bitte nehmen Sie unverbindlich mit uns Kontakt auf:

Firma: ..... Straße: .....

Branche: ..... PLZ/Ort: .....

Name: ..... Telefon: .....

E-Mail: ..... Fax: .....

.....  
Ort/Datum

.....  
Unterschrift/Firmenstempel

## Ansprechpartner

### Industrie- und Handelskammer Schwaben

Heide Becker  
Tel.: +49 (0)821 3162 359  
Fax: +49 (0)821 3162 171  
E-Mail: heide.becker@schwaben.ihk.de

### BIHK Service GmbH

#### Außenwirtschaftszentrum Bayern

Thorsten Grzesik  
Lorenzer Platz 27 · 90402 Nürnberg  
Tel.: +49 (0)911 23886-44  
Fax: +49 (0)911 23886-50  
E-Mail: grzesik@awz-bayern.de

### AHK USA - ATLANTA

Silke Miehle  
Tel.: +1 (404) 586-6804  
Fax: +1 (404) 586-6820  
E-Mail: silke.miehle@DEinternational.us

### AHK USA - CHICAGO

Virginia Attaway Rounds  
Tel.: +1 (312) 494-2163  
Fax: +1 (312) 644-0738  
E-Mail: virginia.attaway@DEinternational.us

### Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Klaus Pelz  
Tel.: +49 (0)89 5116-374  
Fax: +49 (0)89 5116-471  
E-Mail: pelz@muenchen.ihk.de

### AHK USA - NEW YORK

Andrea Diewald  
Tel.: +1 (212) 974-1884  
Fax: +1 (646) 405-1017  
E-Mail: andrea.diewald@DEinternational.us

### AHK USA - SAN FRANCISCO

Rene van den Hoevel  
Tel.: +1 (415) 248-1241  
Fax: +1 (415) 627-9169  
E-Mail: rene.hoevel@DEinternational.us

### AHK KANADA - TORONTO

Melanie Heinrich  
Tel.: +1 (416) 598-7074  
Fax: +1 (416) 598-1840  
E-Mail: melanie.heinrich@DEinternational.ca