

Internationale Geschäftspartnersuche und Geschäftsanbahnung

Der richtige Geschäftspartner kann zum wichtigsten Erfolgsfaktor im internationalen Geschäft werden – den richtigen Partner erst einmal zu finden stellt jedoch oft die größte Herausforderung dar. Um Sie bei der Suche nach einem internationalen Geschäftspartner zu unterstützen listet dieser Leitfaden der IHK Bonn/Rhein-Sieg im Folgenden die wichtigsten Ansprechpartner, Plattformen und weiterführende Links.

1. iXPOS

Die „Export Community“ des Außenwirtschaftsportals iXPOS bietet eine Geschäftskontaktbörse für in- und ausländische Unternehmen. Potenzielle Geschäftspartner lassen sich über verschiedene Suchkriterien wie Branchen, Zielmärkte und die gewünschte Kooperationsart finden. Außerdem kann ein eigene Geschäftswunsch eingestellt und sich über Erfahrungen ausgetauscht werden.

<https://www.ixpos.de/ibq-de>

2. Enterprise Europe Network

Mit der Internationalen Kooperationsplattform des Enterprise Europe Networks (EEN) ist eine effektive Vermittlung von Kontakten zwischen Unternehmen möglich. Die Datenbank enthält rund 30.000 Angebote und Anfragen zu Geschäfts-, Technologie sowie Forschungs- und Innovationskooperationen. Über das EEN können Unternehmen in 54 Ländern gesucht und gefunden werden. Mit dem Eintrag in die Geschäftskontaktbörse steht Ihr Firmenprofil rund 600 interessierten Organisationen zur Verfügung. Das Einstellen und Suchen von Angeboten ist kostenfrei.

<https://een-deutschland.de/test0.html>

3. Internationale Handelsvertreter-Plattform „Come into Contact“

Dieser länderübergreifende Zusammenschluss von Handelsvertreter-Plattformen bietet Firmen die Möglichkeit über Landesgrenzen hinaus Handelsvertreter für den Vertrieb ihrer Produkte zu finden. Durch die Angabe von Branchen, Sortimenten, Produkten aber auch Abnehmerkreis und Vertriebsgebiet sprechen Sie direkt potenzielle Abnehmer an.

<https://iucab.com/>

4. Nationale Handelsvertreterverbände

Nationale Branchen- und Handelsvertreterverbände bieten die Möglichkeit, Handelsvertreterkontakte vor Ort zu knüpfen. Ein solcher Kontakt kann auf direktem Weg über die Homepage der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb www.cdh.de aufgenommen werden, die auf Verbände in ausgewählten Ländern verweist. Die Auslandshandelskammern (siehe www.ahk.de) bieten aber auch hier wieder Unterstützung und ein entsprechendes Netzwerk an.

5. Firmen in NRW

Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft NRW Global Business bietet einen Überblick über die rund 18.000 internationalen Unternehmen, die in Nordrhein-Westfalen ansässig sind und Geschäftsbeziehungen ins Ausland haben:

<https://www.nrwinvest.com/de/standort-nrw/internationale-unternehmen-in-nrw/>

6. Auslandshandelskammern

Als erster Anhaltspunkt auf der Suche nach internationalen Geschäftspartnern dienen die Websites der deutschen Auslandshandelskammern (AHK). Diese liefern, oft nach Märkten oder sogar Branchen sortiert, ein Mitgliedsverzeichnis der Unternehmen, die an dem von Ihnen bevorzugten Standort ansässig sind.

Eine der effektivsten und zugleich erfolgversprechendsten Methoden der Geschäftspartnersuche stellt die Kontaktaufnahme zu den deutschen AHKs beziehungsweise den Delegiertenbüros der jeweiligen Länder dar. Das AHK-Netz umfasst 130 Büros in 90 Ländern. Entsprechend dem individuellen Anforderungsprofil können eine Vorauswahl von möglichen Kontakten sowie anschließende persönliche Treffen mit potenziellen Geschäftspartnern über dieses Netzwerk arrangiert werden. Dieser passgenaue Service zur Vermittlung qualifizierter Geschäftskontakte ist i. d. R. kostenpflichtig. Lassen Sie sich vorab von der jeweiligen AHK informieren. Die Kontaktadressen der AHKs finden Sie unter www.ahk.de.

7. Germany Trade & Invest

Die deutsche Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing Germany Trade and Invest (gtai) informiert online zur Geschäftspraxis am favorisierten Standort weltweit. Unter folgendem Link können Sie unter dem entsprechenden Land und dem Schlagwort „Handelsvertretersuche“ weitere Informationen finden:

<https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/geschaeftspraxis.html>

Zudem ist es möglich über gtai eine breit gefächerte Auswahl internationaler Ausschreibungshinweise einzusehen. Im Fokus stehen hier Ausschreibungen von Entwicklungsbanken oder internationalen Organisationen, die im Rahmen eines Entwicklungsprojektes spezielle Fördermöglichkeiten aufweisen.

<http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Projekte-Ausschreibungen/ausschreibungen.html>

8. Auslandsmessen

Eine oft unterschätzte Möglichkeit Handelsvertreter zu finden, bietet die Teilnahme an Fachmessen, auf denen vorwiegend internationale Branchenvertreter anzutreffen sind. Die Homepage des Ausstellungs- und Messeausschusses der Deutschen Wirtschaft e.V. www.auma.de bietet einen Überblick zu anstehenden Messeterminen. Brauchbare Adressen lassen sich auch über die Auswertung von Katalogen vergangener Messen finden.

Förderung für gemeinsame Messeteilnahmen

Unternehmen aus NRW können sich an Firmengemeinschaftsständen präsentieren. Diese Firmengemeinschaftsstände sind offizielle Messebeteiligungen des Landes Nordrhein-Westfalen. Daneben sind Info-Service-Center Stände des Landes NRW auf Messeständen des Bundes.

Diese Kleingruppenförderung richtet sich gezielt an kleine und mittlere Unternehmen. Dabei müssen sich mindestens drei Unternehmen als Kleingruppe zusammenschließen, um auf einer Messe ihrer Wahl gemeinsam auszustellen.

NRW Global Business koordiniert auf Landesebene die geförderten Messeprogramme für Unternehmen: <https://trade.nrwglobalbusiness.com/messen/>

9. Delegationsreisen und Unternehmerreisen

KMUs im Speziellen bietet sich eine breite Palette an Angeboten zu Unternehmerreisen, die meist in Kooperation mit NRW Global Business realisiert werden. Dies ist eine unvergleichbare Möglichkeit die Geschäftsbedingungen in Regionen mit besonderem wirtschaftlichem Potenzial direkt zu erkunden und persönliche Kontakte zu knüpfen. Nähere Informationen zu diesen Reisen finden Sie unter

<https://trade.nrwglobalbusiness.com/reisen/>

10. Initiativsuche

Die folgenden Adressen sind vor allem Adressverzeichnisse, die der Eigenrecherche dienen:

<http://de.kompass.com/> Ein Firmenverzeichnis, indem Sie aus über 5 Millionen B2B Unternehmen in über 60 Ländern selektieren können sowie eine Möglichkeit zum digitalen Marketing in über 50 Ländern rund um den Globus.

<http://www.europages.de/> Eine Plattform die mit dem Fokus auf europäische Märkte bereits über 3 Millionen Firmen listet.

<https://www.ungm.org/> Eine Datenbank der UN auf der sich Anbieter registrieren können. Die UN vergibt über 99% ihrer Aufträge über diese Plattform.

<https://www.wlw.de/en/home> Wer liefert was? Ein führender B2B-Marktplatz für die internationale Produktsuche.

Stand: Februar 2022

Hinweis: Dieses Merkblatt soll nur erste Hinweise geben und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Bei weiteren Fragen wenden Sie sich bitte an:

Armin Heider

Tel.: 0228 2284-144, Fax: 0228 2284-225, E-Mail: heider@bonn.ihk.de

Tobias Imberge

Tel. : 0228 2284-167, Fax: 0228 2284-225, E-Mail: imberge@bonn.ihk.de

Service-Center

Tel.: 0228 2284-0, Fax: 0228 2284-170, E-Mail: info@bonn.ihk.de

Verantwortlich: Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg, Bonner Talweg 17, 53113 Bonn, www.ihk-bonn.de