



21. URBAN - Themengruppe Wirtschaft und Beschäftigung

Termin: 08.06.2004, 18.30 Uhr – 20.30 Uhr

Ort: BIC Business & Innovation Centre Leipzig, Karl-Heine-Str. 99,
04229 Leipzig

Inhalt: Internationale Geschäftsbeziehungen kleiner und mittlerer
Unternehmen - "Doing Business Without Borders!"

0. Begrüßung der Teilnehmer

Der Moderator Frank Basten begrüßte die Teilnehmer der einundzwanzigsten Themengruppe und gab eine kurze Einführung in die weiteren Inhalte des Abends. Im Anschluss daran stellten die Teilnehmer ihr Unternehmen und ihre bisherigen Erfahrungen in internationalen Geschäftsbeziehungen kurz vor.

1. Vortrag von Herrn Rumsch, Geschäftsführer des Leipziger Beteiligungsfonds für Innovation und Technologietransfer GmbH & Co. KG, zum Thema Beteiligungskapital.

Die Inhalte finden Sie in der Präsentation im Anhang!



2. Internationale Geschäftsbeziehungen – Erfahrungen aus der Teilnahme an der B.O.R.D.E.R Kooperationsbörse in Thessaloniki

Herr Basten, selbst einer der Messebesucher, ging kurz auf die Geschichte der Entstehung - von der Information durch die IHK Leipzig bis zur Teilnahme von zehn „urbanen Unternehmen“ - ein. Auf eine bundesweite Mailingaktion der IHK an über 3000 Empfänger reagierten am Ende nur 25 Unternehmen, die dann aus Deutschland nach Griechenland reisten. Unserem Aufruf im Rahmen der Themengruppe folgten 16 Unternehmen, wovon dann 10 tatsächlich mitreisten. Die anderen Teilnehmer waren in Deutschland tätige griechische Unternehmer aus Hessen, welche die Möglichkeiten nutzten, ihre Kontakte zu pflegen und zu erweitern.

Insgesamt haben circa 500 internationale Unternehmen teilgenommen (Deutschland, Bulgarien, Italien, Spanien, Rumänien, Griechenland, Luxemburg, Niederlande). Durch die Organisatoren wurden im Vorfeld ca. 2500 Gesprächstermine vermittelt, die im Halbstunden-Kontakt durchgeführt wurden. Alle Teilnehmer hatten hierzu die Gelegenheit über eine Online-Datenbank im Vorfeld die gewünschten Gesprächsteilnehmer auszusuchen.



Die mitgereisten Unternehmer Djörn Ruck (Journalist) und Wolfgang Müller (Müller-Film) haben einen Film über die Kooperationsbörse gedreht. Dieser Film, nach dem Motto „ein Bild sagt mehr als Tausend Worte“, konnte die Atmosphäre einfangen und so den nicht mitgereisten Unternehmen ein starken Eindruck der „entgangenen Chance“ vermitteln.

Herr Basten wies darauf hin, dass Geschäftsbeziehungen, internationale wie nationale, ein wichtiger Bestandteil jedes unternehmerischen Tuns sind. Die anderen teilnehmenden Nationen, wie z.B. Rumänien, haben dies bereits erkannt und sind mit Delegationen der drei-, vier- und mehrfachen Größe vertreten gewesen. Der ost- und südosteuropäische Markt ist bei weitem nicht nur ein Absatzmarkt, sondern entwickelt sich rasant zu einer starken Konkurrenz zu Unternehmen aus dem „alten“ Europa. Die o.g. Kooperationsbörse, so das Resümee der Mitgereisten, machte vor allem bewusst, was über dem Tellerrand hinaus passiert. Dabei ging es den Teilnehmern weniger um die Realisierung monetär qualifizierbare Vertragsabschlüsse, sondern um Markt- und Konkurrenzanalysen sowie die Erweiterung des eigenen unternehmerischen Denkhorizontes.

Im Folgenden waren die Teilnehmer der Kooperationsbörse aufgefordert ihre Eindrücke mitzuteilen: (Kurzzusammenfassung)

- sehr günstige Gelegenheit internationale Erfahrungen zu sammeln (Nur Hotel- und Verpflegungskosten; keine Messegebühren/Standgebühren, etc.)
- optimaler „Vertriebsweg“, um das internationale Geschäft kennen zu lernen



- Kooperationsbörse eignete sich sehr gut, um Markt- bzw. Länderanalysen durchzuführen
- Die Kooperationsbörse war optimal vorbereitet und organisiert
- Die Börse diente auch dazu ein „lokales“ (URBAN- Teilnehmer) Netzwerk zu aktivieren bzw. zu initiieren
- Interkultureller Erfahrungsaustausch
- Diverse Angebotsanfragen wurden definitiv abgegeben
- Nachhaltige Kontakte
- Neue Impulse / Ideen durch die Reise erhalten
- u.v.m.

Aus der Teilnehmergruppe haben sich verschiedene Projektideen entwickelt, die kurzfristig umgesetzt werden sollen:

- Zusammenarbeit bei zukünftigen Messen (national wie international)
- Gemeinsamer „englisch – Sprachkurs“; von der Vorbereitung, über Flyer, über Präsentation, über Gesprächsleitfaden bis hin zum Angebot / Auftrag. (Organisation über F. Basten; weitere Interessierte können gerne teilnehmen!!)
- Nutzung des günstigen (ab 120,00 €/Jahr) „Akquisitionspotential / Geschäftsanbahnungen“ der Firma „Dr. Seise und Partner GbR“ für den russischen Markt, über ein „Internetportal“. Anfragen bitte richten an:

Dr. Seise und Partner GbR

Lauchstädter Str. 33

04229 Leipzig

Tel: 0341 9401950

Mobil: 0160 96245649

neue-maerkte@t-online.de

vorab Informationen über:

www.ostmaerkte.de

- Ebenfalls über Dr. Seise und Partner GbR:
Organisation und Durchführung von internationalen Geschäftsbeziehungen, durch Info- und Kontaktfahrten zu europäischen Unternehmen. Die erste Fahrt ist nach Litauen angedacht. Interessierte melden sich bitte direkt bei Dr. Seise und Partner GbR.



- Des Weiteren können die teilnehmenden Unternehmen kostenlos die Vertriebsnetze des BORDER – Programmes (Katalogeinträge, div. Internationale Internetportale) nutzen.

Im Anschluss an den offiziellen Teil der Veranstaltung nutzten die Teilnehmer Gelegenheit und miteinander ins Gespräch zu kommen.



Nächster Termin Themengruppe Wirtschaft und Beschäftigung

Dienstag, den 06.07.2004, 18.30 Uhr

Ladengeschäft Body S. – Zschochersche Straße 49, 04229 Leipzig

Aufgestellt von

Steffen Landschreiber

Leipzig, den 28.06.04