

Warum Portugal?

Portugal ist eines der Länder, das in den letzten Jahren die meisten Veränderungen gesehen hat.

Denken Sie bei Portugal an Spitzentechnologie, gut ausgebildetes Personal, Qualitätsprodukte, Flexibilität und Anpassungsfähigkeit! Das Land führt in einer Reihe von Sektoren, die internationale Marktführer anregen, in Portugal zu investieren. Firmen wie Cisco, Fujitsu und Netjets haben sich Portugal als Standort für ihre Operations- und Kontaktzentren ausgesucht. Bosch besitzt in Braga die größte Autoradiofabrik Europas. Wussten Sie, dass der portugiesische Energiekonzern EDP der viertgrößte weltweit agierende Lieferant von Windenergie ist?

Portugal ist das Tor zu einem Markt von 250 Millionen portugiesisch sprechenden Menschen weltweit. An der Westküste von Europa bildet Portugal eine strategisch günstige Position für Geschäfte nach Europa, Amerika und Afrika.

Nach dem Einbruch in 2009 entwickelten sich Wirtschaft und BIP dynamischer als erwartet. Im ersten Halbjahr 2010 haben sowohl Exporte als auch Importe um über 10 Prozent zugelegt. Deutschland ist nach Spanien der zweitwichtigste Handelspartner Portugals.

Warum Nahrungsmittel, Umwelttechnik und Wasserwirtschaft?

Entwicklungsfelder sind erneuerbare Energien, verstärkte Energieeffizienz, der Ausbau der Wasserwirtschaft, die Verbesserung der Infrastruktur und des Umweltbereichs (Abfallmanagement und Recycling).

Portugal bricht im Bereich der Energiewirtschaft zu neuen Ufern auf. Angestrebt wird, bis 2020 den Anteil regenerativer Energien auf 60% zu steigern, wobei die eine Hälfte auf Wasserkraft und die andere Hälfte im Wesentlichen auf Wind- und Solarkraft sowie auf Biomasse entfallen soll. Von strategischer Bedeutung sind zudem die gesamte Wasserwirtschaft und die Umsetzung von EU-Direktiven. Letztere finden unter anderem ihren Niederschlag im Plan der Trinkwasserversorgung und der Abwasseraufbereitung. Dieses neue Vorhaben sieht für den jetzt geltenden Zeitraum Investitionen von über 4 Mrd. Euro vor.

Der portugiesische Nahrungsmittelmarkt ist ein sehr profitabler Markt mit gutem Wachstum. Mehr als die Hälfte der in Portugal benötigten Nahrungsmittel werden aus dem Ausland importiert. Geschäftschancen bestehen für deutsche Unternehmen in Portugal vor allem in den Bereichen Getränke, Tiefkühlkost sowie Bioprodukte.

Rückantwort

bitte an Telefax 030 2977 307-22 oder 0345 2179-553

Wir sind an dem Projekt interessiert.

Bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf.

Unternehmen

Anschrift

Ansprechpartner

Telefon

Telefax

E-Mail

Internet

Wir haben bereits Geschäftskontakte in Portugal.

ja

nein



2011

Vermarktungshilfeprogramm
für den internationalen

Erfolg

Nahrungsmittel, Umwelttechnik
und Wasserwirtschaft

PORTUGAL

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Info-Hotline
030 2977307-20 o. 0345 2126-353

Ansprechpartner zum Programm:

Come Across

Frau Sylvia Schmidt
Gubener Straße 51 · 10243 Berlin
Telefon: +49 (0)30 2977 307-20
Telefax: +49 (0)30 2977 307-22
sylvia.schmidt@comeacross.net
www.comeacross.net

InterCom – Außenwirtschaftsfördergesellschaft der Industrie- und Handelskammern in Sachsen-Anhalt mbH

Herr Michael Drescher
Franckestraße 5 · 06110 Halle (Saale)
Telefon: +49 (0)345 2126-353
Telefax: +49 (0)345 2179-553
mdrescher@halle.ihk.de
www.intercom-sachsen-anhalt.de



Ziel des Programms

Im Mittelpunkt dieser Fördermaßnahme stehen neben der Außenwirtschaftsberatung insbesondere die Identifizierung und Vermittlung portugiesischer Geschäftspartner.

Das Projekt wendet sich vorrangig an Unternehmen aus den Branchen Nahrungsmittel, Umwelttechnik und Wasserwirtschaft, die Produkte und/oder Dienstleistungen auf dem portugiesischen Markt anbieten.

Teilnehmerzahl max. 12 Unternehmen
Laufzeit mindestens sechs Monate ab verbindlicher Teilnahmeerklärung

Nutzen Sie die Chance, den portugiesischen Markt mit Hilfe von COME ACROSS/RYGEST und finanzieller Unterstützung des BMWi für Ihr Unternehmen zu erschließen.

Teilnahmebedingungen

- Firmensitz in den neuen Bundesländern einschließlich Berlin
- Exportfähigkeit Ihrer Produkte und Leistungen
- Einhaltung der De-Minimis-Beihilfe-Grenze
- KMU gemäß EU-Definition
 - weniger als 250 Mitarbeiter
 - weniger als 50 Mio. Euro Jahresumsatz
 - keine Beteiligung über 25% von Unternehmen, welche diese Kriterien nicht erfüllen.

Die Förderung des BMWi ist eine De-minimis-Beihilfe nach europäischem Recht.

Projektkosten

Die Teilnahme an den Projekten im Rahmen des Vermarktungshilfeprogramms wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie maßgeblich gefördert.

Der Eigenmittelbeitrag für die Teilnahme des Unternehmens an dem Projekt beträgt Euro 750,- (zzgl. MwSt.) zuzüglich der Reise- und Aufenthaltskosten.

Projektträger

COME ACROSS ist ein Beratungsunternehmen mit Sitz in Berlin, das sich auf die Unterstützung von kleinen und mittelständischen Unternehmen bei deren Geschäftsaktivitäten im Ausland spezialisiert.

Gemeinsam mit unserem portugiesischen Partnerunternehmen RYGEST REPRESENTACIONES Y SERVICIOS S.L. als Marktexperten vor Ort garantieren wir eine professionelle Vorbereitung und Betreuung Ihrer Portugal-Aktivitäten. Langjährige Erfahrung bei der Geschäftsanbahnung in Portugal sowie gute Kontakte zu Wirtschaft und Verbänden ermöglichen aussichtsreiche Gesprächstermine während Ihrer Reise.

In der Vorbereitungsphase wird gemeinsam mit Ihnen ein detailliertes Firmenprofil erstellt, das den portugiesischen Gesprächspartnern einen schnellen Einblick in die Produkte und Zielstellungen für den portugiesischen Markt ermöglicht. Wir organisieren in Absprache mit Ihnen die Reisedetails wie Flug, Hotel, Transport und Dolmetscher vor Ort.

Inhalt

Im Rahmen des BMWi-Förderprogramms bieten wir Ihnen folgende Leistungen an:

Ein persönliches Gespräch in Ihrem Unternehmen, um die Zielsetzung für das Projekt zu definieren.

Eine Informationsveranstaltung in Deutschland zu rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Portugal, zu Besonderheiten des Marktes und interkulturellen Aspekten.

Eine auf Ihr Unternehmen bezogene Marktanalyse einschließlich Entwicklungstendenzen der Branche, Wettbewerbssituation, Informationen zu potenziellen Geschäftspartnern in Portugal, etc.

Exportberatung mit Empfehlungen zur Marketing- und Exportstrategie sowie zur Auswahl der Geschäftspartner.

Identifizierung und Gewinnung von potentiellen Geschäftspartnern in Portugal.

Organisation von Kooperationstreffen in Portugal Flexible Terminierung, Bereitstellung von Übersetzungsdiensten, individuelle Betreuung.

Auswertung der Gespräche und Beratung zum weiteren Vorgehen in Portugal.

Ablaufplan

Die folgenden Daten sollen einige Anhaltspunkte zum zeitlichen Ablauf des Projektes darstellen:

- | | |
|-------------------------------|---|
| Dezember 2010 – März 2011 | • Identifizierung und Auswahl exportorientierter Firmen |
| März 2011 | • Anmeldeschluss |
| April 2011 – Juni 2011 | • Beratung der ausgewählten Unternehmen einschließlich Marktanalyse und Informationsveranstaltung |
| Juni 2011 – August 2011 | • Identifizierung potenzieller Geschäftspartner/Vertriebspartner im Zielland |
| September 2011 – Oktober 2011 | • Marktbesuche |
| Oktober 2011 – November 2011 | • Nachbereitungsphase |

2010/2011
PORTUGAL

Info-Hotline 0345 2126-353
030 2977307-20