

Themen des Jahres 2012

International

Mit einem **Wirtschaftstag Russland**



Foto: TiM Caspary/
pixelio.de

bot die IHK im September viele Informationen und Erfahrungsaustausch aus erster Hand. Neben René Harun, Deutsch-Russische Auslandshandelskammer (AHK) und den Versicherungsexperten von Euler Hermes waren vor allem die Unternehmer mit Markterfahrungen vor Ort gefragte Gesprächspartner. Der russische Markt gehört einerseits zu den attraktivsten

Märkten weltweit. Andererseits ist die Erschließung nicht einfach.

Ein dreimonatiges Praktikum absolvierte Kgotsso Kobo aus Südafrika in der IHK Ostthüringen. In seiner Heimat arbeitet er in einer Unternehmensberatung, die Existenzgründer unterstützt. Die Erfahrungen, die er in Deutschland sammeln konnte, wird er dabei gut gebrauchen können. „In meiner Firma werde ich von diesen Erfahrungen berichten und sehen, wie wir das für unsere Arbeit umsetzen können.“ Außerdem konnte Kgotsso Kobo zahlreiche Kontakte zu Ostthüringer Firmen und zu Auslandshandelskammern knüpfen. Kontakte, die er nutzt, um südafrikanische Firmen zu Exportchancen zu beraten. Kontakte, die auch die Ostthüringer Firmen nutzen können, um den südafrikanischen Markt zu erschließen.



Kgotsso Kobo (rechts) arbeitete während seines Praktikums in den Abteilungen der IHK. Hier im Geschäftsbereich International mit IHK-Mitarbeiter Ulrich Gebert

Was wir für Sie tun

Beratungen zum Aufbau internationaler Geschäftsbeziehungen

Beratung zur gezielten Vorbereitung und Nutzung von Messeauftritten im In- und Ausland

Beratung zu Zoll- und Außenwirtschaftsrecht

Länderinformationstage

Fachseminare Import/Export

Beratung zu und Ausstellung von Außenwirtschaftsdokumenten

Zu unseren Leistungen gehören jährlich etwa ...

- 10.000 Bescheinigungen im Außenwirtschaftsverkehr mit individueller Beratung
- 15 Wirtschaftstage zu wichtigen Zielmärkten
- 50 Außenwirtschaftsseminare, -workshops und Informationsveranstaltungen (mit 860 Teilnehmern)

Ansprechpartner:



Mario Kratsch

Tel.: 0365 8553-120
Fax: 0365 8553-77120
E-Mail: kratsch@gera.ihk.de

Als mittelständisches Unternehmen erwirtschaften wir 60 Prozent unseres Umsatzes mit ausländischen Kunden. Die PVP Triptis GmbH entwickelt und fertigt aus Altreifen hochwertige Gummigranulate und Gummiprodukte. Die Einsatzmöglichkeiten der Endprodukte sind vielseitig und reichen von Bautenschutz, Trittschalldämmung, Antirutschmatten bis hin zu Spezialfußböden. Unser speziell für den Pferdesport entwickeltes Gummiboden- und Wandsystem hat unter anderem großes Interesse in Katar gefunden, wo wir zwei Großprojekte realisieren.

Die kompetenten Beratungen der IHK rund um das Thema Zoll und anderen Ausfuhrformalitäten haben uns schon oft geholfen, teure Fehler zu vermeiden.

Als exportorientiertes Unternehmen ist die Suche nach neuen Absatzmärkten ein strategisch wichtiger Punkt. Hierbei haben wir immer gute Erfahrungen mit den Beratungen der IHK und der Auslandshandelskammern gemacht. So erhielten wir viele nützliche Informationen aus erster Hand für den perspektivisch geplanten Markteinstieg in den USA während eines IHK-Ländersprechtages. Im kommenden Jahr wollen wir unsere Produkte noch stärker in Europa vermarkten, zum Beispiel in Frankreich – natürlich nutzen wir dazu wieder Informationen von IHK bzw. AHK, sowie die Möglichkeit erste Kontakte zu potenziellen Partnern zu knüpfen.



Max A. Madelung
Geschäftsführer der PVP Triptis GmbH