



BZB

**Bildungszentren des
Baugewerbes e.V.**

Handwerk International - STEPs

Laufzeit: 01.09.2004 – 31.12.2006

Bei zunehmendem Wettbewerb und internationaler Konkurrenz besteht die tägliche Herausforderung darin, neue Märkte zu erschließen und neue Kunden zu gewinnen. Kleine und mittelständische Unternehmen haben dabei durchaus die Möglichkeit, sich auf ausländischen (Zukunfts-)Märkten zu positionieren. Ausländische Märkte können gute Chancen für deutsche Handwerksbetriebe bieten, sowohl im Export als auch in der Ausführung einer (Bau-)Dienstleistung vor Ort. Allerdings bedarf es einer systematischen Analyse und einer strategischen Vorgehensweise sowie eines gewissen Durchhaltevermögens, um den gewünschten Erfolg sicherzustellen.

Die europäische Erweiterung und Integration birgt für das Baugewerbe Risiken, aber auch Chancen. Sie kann bewirken, dass sicher geglaubte Märkte im Inland verloren gehen; andererseits können aber auch neue Chancen in den europäischen Nachbarländern entstehen.

Das 2001 gestartete Projekt mit oben genanntem Titel unterstützte Betriebe bei der Erarbeitung und Umsetzung von Konzepten, organisierte Unternehmerreisen und informierte über öffentliche Förderungen, bei Fragen zur Vertragsgestaltung sowie bei Arbeits- oder Aufenthaltsgenehmigungen, vermittelte allgemeine Hinweise zum Auslandsgeschäft und ausgewählte Länderinfos.

Die im Rahmen des Projektes durchgeführten Seminare gaben den Unternehmern Anregungen, wie sie erfolgreich auf ausländischen Märkten aktiv werden können. Darüber hinaus wurden den Unternehmen individuelle Beratungsdienstleistungen angeboten. Die Beratungen waren kostenfrei, da die Berater der jeweiligen Institutionen über das Projekt gefördert wurden

Die Leitung des Projektes unterlag der Landes-Gewerbeförderungsstelle Handwerk NRW (LGH). Partner in diesem Projekt waren die nordrhein-westfälischen Handwerkskammern, die Fachverbände Metall und Tischler und die Bildungszentren des Baugewerbes e. V. (BZB).