

# ERFOLGSGESCHICHTEN AUS NDS

[zum Archiv](#)

## Mit neuen Produkten Arbeitsplätze sichern

News vom 11.10.2016

**Der Schritt auf internationale Märkte birgt neben immensen Chancen auch erhebliche Risiken und stellt gerade kleine und mittlere Unternehmen vor große Herausforderungen. Doch wie kann man diese Hürde überwinden? Wechselseitige Vertriebsabkommen bieten eine risikoarme Möglichkeit einen ersten Schritt auf neues Terrain zu wagen.**

Dank der unkomplizierten Kontaktabahnung durch das Enterprise Europe Network, konnte die AK Regeltechnik GmbH aus Helmstedt ihr Vertriebsportfolio um bewährte französische Produkte erweitern. Das beteiligte französische Unternehmen bietet die niedersächsischen Steuerventile nun seinerseits auf dem frankophonen Markt an. Die AK Regeltechnik GmbH verschafft sich somit Zugriff auf internationales Know-How und macht regionale Markterfahrungen für sich nutzbar.

Die kostenfreie Datenbank des Enterprise Europe Network enthält mehr als 15.000 internationale Kooperationsprofile von Unternehmen und Forschungseinrichtungen aus beinahe allen Branchenbereichen. Da die Kontaktaufnahme ausschließlich über die MitarbeiterInnen des Enterprise Europe Networks eingeleitet wird, ist das Risiko, Opfer unseriöser Angebote zu werden extrem gering.

„Mit einem Partner vor Ort, der als Türöffner fungiert, bekommt man erheblich schneller einen Fuß in die sprichwörtliche Tür“, weiß Sören Wobbe, Mitarbeiter des Enterprise Europe Network bei der NBank in Hannover. Durch die gezielte Vermittlung von Kontakten können sich Unternehmen auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und gleichzeitig eine Brücke auf neue Märkte bauen.

Das Enterprise Europe Network unterstützt KMU dabei internationale Partner zu finden und ihr Innovationspotenzial voll auszuschöpfen.

---

Network guidance:



Wir stehen Unternehmen zur Seite