

## INTERNATIONALISIERUNG DER WIRTSCHAFT GEMEINSAM FÖRDERN



Positionen der Industrie- und Handelskammer zu Schwerin

für die Außenwirtschaft 2017 – 2020

*Beschluss der Vollversammlung vom 27.09.2017*

1. Außenwirtschaftliche Aktivitäten ausbauen und unterstützen
2. Außenwirtschaftliche Förderangebote kennen und nutzen
3. Nationale und internationale Netzwerke nutzen
4. Internationales Standortmarketing ausbauen
5. Fachkräfte finden, befähigen und dauerhaft binden

Impressum:

Industrie- und Handelskammer zu Schwerin  
Geschäftsbereich Standortpolitik, International  
Graf-Schack-Allee 12, 19053 Schwerin  
[www.ihkzuschwerin.de](http://www.ihkzuschwerin.de) | E-Mail: [international@schwerin.ihk.de](mailto:international@schwerin.ihk.de)

## VORWORT

Die Wirtschaft in Westmecklenburg und ganz MV ist kleinteilig strukturiert. Viele kleine und mittelständische Unternehmen stehen wenigen Großunternehmen gegenüber. Dennoch zeichnen sich gerade die kleinen Unternehmen nicht selten durch innovative Nischenprodukte mit hoher Exportfähigkeit aus. Internationalisierung bietet für kleine und mittelständische Unternehmen häufig große Chancen oder ist sogar unumgänglich, um die für das unternehmerische Wachstum benötigten neuen Absatzmärkte zu erschließen.

Ausländische Märkte werden durch politische, wirtschaftliche und technologische Entwicklungen leichter zugänglich. Dennoch stellen die Anbahnung, die Begleitung sowie die Abwicklung von internationalen Geschäften für KMU aufgrund ihrer relativ geringen finanziellen und personellen Ressourcen nicht selten eine große Herausforderung dar. Zudem sind Risiken und Hemmnisse bei der Entwicklung von Auslandsmärkten nicht auszuschließen. Wichtig sind daher die Schaffung der richtigen und notwendigen Rahmenbedingungen, die außenwirtschaftlich aktive Unternehmen in MV in die Lage versetzen, die notwendigen Informationen, das Know-how sowie die richtigen Ansprechpartner zu erhalten. Gefragt ist die konkrete und individuelle Unterstützung der Unternehmen, die sie bei den IHKs als neutrale, fachlich kompetente und auf die regionale Wirtschaftsstruktur ausgerichtete Institution erhalten.

Das Leistungsangebot der Industrie- und Handelskammern für die exportierenden Unternehmen ist bundesweit vergleichbar. In Mecklenburg-Vorpommern kooperieren die drei IHKs sowohl miteinander als auch mit der Landesregierung, um insbesondere bei der Bearbeitung der für die Unternehmen in MV wichtigen Zielmärkte (Drittländer) die Ressourcen optimal einzusetzen. Die IHK zu Schwerin übernimmt in dieser Kooperation insbesondere die federführende Rolle für die Bearbeitung des zentral- und südostasiatischen Raumes. Darüber hinaus profitieren die Unternehmen in Westmecklenburg von der Zugehörigkeit zur Metropolregion Hamburg, die in ihrem „Strategischen Handlungsrahmen“ die Internationalisierung der Wirtschaft als wichtigen Baustein für den Erhalt und Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes definiert hat. Weiterhin federführend für die IHKs und das Land MV organisiert die IHK zu Schwerin traditionell den Gemeinschaftsstand des Landes MV auf der Hannover Messe als international bedeutende Leitmesse für die Industrie. Die IHK zu Schwerin koordiniert in diesem Zusammenhang auch die Zusammenarbeit mit der Hochschule Wismar, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, die sich z.B. im Messeprojekt „Made in MV“ für exportierende Unternehmen konkretisiert.

Im Gegensatz zu Branchennetzwerken, deren Leistungen auf Unternehmen einer spezifischen Branche zugeschnitten sind, ist das Angebot der IHKs für exportierende Unternehmen grundsätzlich branchenoffen konzipiert. Gleichwohl ergibt sich aus der Wirtschaftsstruktur der IHK-Bezirke in der Praxis regelmäßig eine Schwerpunktbildung. Für Westmecklenburg sind hier insbesondere die Ernährungswirtschaft (die IHK zu Schwerin ist Federführerin für die norddeutschen IHKs in diesem Sachgebiet) sowie die Industrie (die IHK zu Schwerin ist Federführerin für die IHKs in MV in diesem Sachgebiet) zu nennen.

Mit ihren Positionen möchte die IHK zu Schwerin das außenwirtschaftliche Unterstützungspotenzial im Dreiklang von Unternehmen, Landesregierung und den IHKs aufzeigen und weitere Möglichkeiten für die wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen in Westmecklenburg erschließen. Kommen Sie bei Fragen gern auf uns und die IHK-Fachberater Außenwirtschaft zu. Wir wünschen Ihnen eine angenehme Lektüre!

Schwerin im September 2017

Hans Thon  
Präsident

Siegbert Eisenach  
Hauptgeschäftsführer

## 1. Außenwirtschaftliche Aktivitäten ausbauen und unterstützen

Mittel- bis langfristig wird jedes Unternehmen in Mecklenburg-Vorpommern durch die fortschreitende Globalisierung und Vernetzung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen in der Welt direkt oder mindestens indirekt mit außenwirtschaftlichen Themen und Prozessen konfrontiert sein. Je zeitiger sich die regionale Wirtschaft mit diesen beschäftigt und auseinandersetzt, desto schneller und flexibler kann sie im Bedarfsfall richtig und verantwortungsbewusst agieren und reagieren.

**Was können...**

**...Unternehmen tun!**

Um das Auslandsgeschäft zielgerichtet vorzubereiten, reibungslose Prozessabläufe sicherzustellen und das eigene Unternehmen vor zeit- und kostenintensiven Fehlern zu bewahren, ist die Erstellung einer Marktbearbeitungsstrategie mit entsprechenden Marktanalysen sowie die grundlegende und aktuelle Kenntnis des Zoll- und Außenwirtschaftsrechts im Unternehmen unbedingt notwendig. Das betrifft sowohl den Geschäftsführer/die Geschäftsführerin selbst sowie die für die Abwicklung außenwirtschaftlicher Prozesse zuständigen Mitarbeiter/innen. Um den bevorstehenden finanziellen und personellen Aufwand des Auslandsgeschäfts sowie die damit zusammenhängende Verantwortung abschätzen und kalkulieren zu können, müssen ziellandspezifische Besonderheiten, Prozessabläufe, gesetzliche Regelungen und Bestimmungen sowie bevorstehende Änderungen bekannt sein.

Für außenwirtschaftlich interessierte und aktive Unternehmen steht im Land eine breite Angebotspalette zur Erlangung von Länder- und Fachinformationen zur Verfügung. Unternehmen sollten die für sie relevanten Veranstaltungen aktiv zu besuchen, um Informationen und Ansprechpartner für ihr spezifisches Auslandsengagement zu erhalten. Sowohl für die Geschäftsführung als auch für die Mitarbeiter sind zudem die regelmäßige Wahrnehmung der Weiterbildungsangebote im Bereich Zoll- und Außenwirtschaftsrecht sowie darüber hinaus auch die Inanspruchnahme des Beratungsangebots im Land, wie z. B. das der IHKs in Mecklenburg-Vorpommern, sehr empfehlenswert. Außenwirtschaftlich aktive Unternehmen könnten ihre Erfahrungen beispielsweise im Rahmen eines „Mentoring-Programms“, wie es bereits in der IHK zu Rostock durchgeführt wurde, an unerfahrene Unternehmen weitergeben.

**...die Ressorts der Landesregierung Mecklenburg-Vorpommern tun!**

Die außenwirtschaftlichen Aktivitäten der Landesregierung Mecklenburg-Vorpommerns werden durch die Staatskanzlei Mecklenburg-Vorpommern koordiniert. Um die Aktivitäten aller Außenwirtschaftsakteure im Land sinnvoll abzustimmen, findet unter Leitung der Staatskanzlei insbesondere einmal jährlich der Außenwirtschaftskreis Mecklenburg-Vorpommern statt. Einzelne Ressorts der Landesregierung, Wirtschaftskammern, Verbände und Branchennetzwerke strukturieren hier die außenwirtschaftlichen Aktivitäten des Landes, führen strategische Diskussionen und erarbeiten Vorschläge für Unternehmerdelegationsreisen, Messebeteiligungen und internationale Fachveranstaltungen.

Maßnahmen zur Außenwirtschaftsförderung, Investorenwerbung oder des Landesmarketings können aus Sicht der IHK noch stärker miteinander verzahnt werden.

Darüber hinaus sollte das außenwirtschaftliche Angebot aller Außenwirtschaftsakteure (branchenbezogen sowie branchenoffen) im Land noch transparenter und übersichtlicher für die Wirtschaft aufbereitet werden, um damit die öffentliche Wahrnehmung und Möglichkeit zur Teilnahme und Informationsgewinnung zu steigern.

Die Landesregierung sollte weiterhin einen starken Fokus auf den Ausbau internationaler Beziehungen legen und diesen konsequent und strategisch weiterführen.

Seitens der Wirtschaft wird weiterhin der Ausbau außenwirtschaftlicher Lehrinhalte in Ausbildung und Studium gefordert. Bis dato können Fachinhalte zum Zoll- und Außenwirtschaftsrecht nur durch externe Weiterbildungsangebote berufsbegleitend angeeignet werden.

### **...die IHKs in Mecklenburg-Vorpommern tun!**

Den IHKs obliegen im Zuge der wirtschaftlichen Selbstverwaltung hoheitliche, vom Staat übertragene Aufgaben. Im Bereich Außenwirtschaft zählen dazu die Ausstellung von Ursprungszeugnissen und Carnet ATA sowie die Bescheinigung von Handelsrechnungen und anderen Außenwirtschaftsdokumenten. Ein wesentlicher Anteil dieser Bescheinigungen kann von Unternehmen bei Bedarf bereits jetzt elektronisch beantragt werden. Diese digitale Lösung bietet in einem Flächenland wie Mecklenburg-Vorpommern eine geldwerte Zeitersparnis sowie Flexibilität.

Daneben profitieren Außenwirtschaftsunternehmen von weiteren umfangreichen IHK-Serviceleistungen im Geschäftsfeld „International“, wie u. a. die Beratung zum Zoll- und Außenwirtschaftsrecht, zum Einstieg in das Außenwirtschaftsgeschäft sowie zum Markteintritt. Weiterhin werden Fach- und Länderveranstaltungen sowie Unternehmerreisen und Kooperationstreffen organisiert und die unternehmerischen Messeaktivitäten unterstützt. Durch die enge Zusammenarbeit mit dem AHK-Netzwerk, Ländervereinen und anderen Länderexperten wird ein fachliches Netzwerk vorgehalten, welches die passgenaue Vermittlung von Ansprechpartnern zur Beantwortung spezifischer landesbezogener Fragestellungen der regionalen Wirtschaft ermöglicht.

Ein noch stärkeres Augenmerk der IHK-Arbeit im Bereich International sollte auf der Beratung von Neueinsteigern im Auslandsgeschäft liegen. Die Sensibilisierung von Unternehmen für außenwirtschaftliche Themen muss eine noch zentralere Aufgabe werden. Durch zielgerichtete persönliche Erstberatung, Einführungsschulungen und Informationsforen sollten wesentliche Fach- und Länderthemen sowie aktuelle Entwicklungen noch intensiver vermittelt werden. Auch das Projekt des „Export-Mentoring“, wie es bereits in der IHK zu Rostock durchgeführt wurde, könnte landesweit etabliert werden.

Weiterhin versteht die Wirtschaft die IHKs als Schnittstelle zwischen Unternehmen und Zoll und fordert hier stärkeres Engagement. Das derzeitige Format in der IHK zu Schwerin „Wirtschaft trifft Zoll“ sollte gegebenenfalls landesweit ausgebaut und breiter vermarktet werden.

Grundsätzliche zentrale Herausforderung für die IHKs in MV im Bereich International ist die noch zielgerichtetere Recherche und Ansprache von Außenwirtschaftsneulingen. Hier besteht die Aufgabe darin, die IHK-Serviceleistungen im Bereich International intensiver und durch verschiedene Kanäle zu vermarkten (z. B. Online-Medien, Print-Medien, Mundpropaganda der Außenwirtschaftsunternehmen).

## 2. Außenwirtschaftliche Förderangebote kennen und nutzen

Internationalisierung bedeutet für Unternehmen immer auch Investition. Zusätzliche Informationsbeschaffung, Reisetätigkeit oder auch Dokumentation sind nur einige Beispiele von Zusatzkosten und –aufwand, die mit einer fortschreitenden internationalen Ausrichtung auf ein Unternehmen zukommen. Für einzelne Internationalisierungsschritte werden auf Landes-, Bundes oder EU-Ebene aber auch eine Reihe Fördermöglichkeiten angeboten.

**Was können....**

**...die Unternehmen tun!**

Für Unternehmen steht im Rahmen der außenwirtschaftlichen Tätigkeit eine Vielzahl von Fördermöglichkeiten zur Verfügung. Diese zu recherchieren und zielgerichtet einzusetzen ist häufig die Herausforderung für Unternehmen. Allein auf Landesebene sind die Messeförderung, die Außenwirtschaftsförderung des Landes für Unternehmerdelegationsreisen oder auch die Förderung von Beratungsleistungen, bspw. durch die AHK, zu nennen. Letztere wird beispielsweise kaum in Anspruch genommen. Neben weiteren Förderangeboten von Bund und EU bieten zahlreiche Außenwirtschaftsakteure auch Unterstützung durch Beratungen, Netzwerkveranstaltungen oder Round-Table zum Erfahrungsaustausch an.

Unternehmen sind gut beraten, die für sie relevanten Förder- und Unterstützungsangebote zu kennen und für sich zu nutzen. Förderangebote bieten einen deutlichen finanziellen sowie informativen Mehrwert für Unternehmen. Bislang werden diese noch zu wenig in Anspruch genommen. Institutionen wie die IHKs oder auch das Enterprise Europe Network beraten zu Fördermöglichkeiten und zeigen die Vielfalt dieser auf. Diese gilt es zu nutzen.

**...die Ressorts der Landesregierung Mecklenburg-Vorpommern tun!**

Seitens des Landes bestehen bereits verschiedene Förderangebote für internationale Aktivitäten von Unternehmen. Diese sowie die Angebote des Bundes sind in einer jährlich erscheinenden Broschüre übersichtlich aufgelistet und zusammengefasst. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang die Messeförderung, die Außenwirtschaftsförderung des Landes für Unternehmerdelegationsreisen oder auch die Förderung von AHK-Leistungen. Im Rahmen von Veranstaltungen wird die regionale Wirtschaft von der Landesregierung über diese Angebote informiert.

Um die Internationalisierung der Wirtschaft Mecklenburg-Vorpommerns voranzutreiben, sollten die Fördermöglichkeiten noch besser ineinander greifen. Es sollte ein strategisches Maßnahmenpaket zur wirtschaftlichen Markterschließung gemeinsam mit den Wirtschaftsverbänden gestaltet werden, bei dem einzelne Komponenten aufeinander aufbauen. Das Angebot weiterer Fördermöglichkeiten sollte systematisch ausgebaut und den wirtschaftlichen Bedarfen angepasst werden sowie im Vergleich der Bundesländer wettbewerbsfähig bleiben. Weiterhin sollten die administrativen Prozesse bei der Abwicklung von Förderanträgen schlanker, zeitnaher und unbürokratischer gestaltet werden.

### **...die IHKs in Mecklenburg-Vorpommern tun!**

Die IHKs bieten eine breite Palette von Förderangeboten im Sinne von außenwirtschaftlichen Beratungen, Seminaren sowie Informations- und Netzwerkveranstaltungen an. Durch zielgerichtete Themenabfrage bei Unternehmen sowie Beobachtung absehbarer Veränderungen gesetzlicher Regelungen oder Marktstrukturen werden Seminar- und Veranstaltungsinhalte möglichst passgenau ausgewählt. Diese Formate werden bereits von zahlreichen Wirtschaftsakteuren wahrgenommen. Dennoch kennt eine große Zahl regionaler Unternehmen die Leistungsangebote der IHKs bislang nicht.

Wesentliche Aufgabe ist es daher, das Leistungsangebot der IHKs breiter zu streuen und gegebenenfalls neue Wege der Angebotsverbreitung zu suchen. Neben Online- und Printmedien wäre dabei die direkte Ansprache möglicher Interessenten in der Fläche denkbar.



### 3. Nationale und internationale Netzwerke nutzen

Auf ein umfangreiches Netzwerk von Fach- und Länderexperten zurückgreifen zu können, ist ein wichtiges Fundament für ein außenwirtschaftlich aktives Unternehmen, um schnell und verlässlich Informationen und Kontakte zu erhalten. Der Aufbau eines solchen Netzwerks ist zeit- und arbeitsintensiv und bedarf der regelmäßigen Recherche und Pflege.

Was können...

#### ...die Unternehmen tun!

Unternehmen wird durch verschiedene Außenwirtschaftsakteure auf Landes-, Bundes- und EU-Ebene ein nationales und internationales Netzwerk geboten. Im Rahmen dessen wird der Wirtschaft häufig der direkte Kontakt zu themen- oder länderspezifischen Ansprechpartnern und Entscheidungsträgern unkompliziert ermöglicht. Das bietet für Unternehmen die Möglichkeit, dass eigene Netzwerk zielgerichtet auf- und auszubauen.

Viele außenwirtschaftlich erfahrene Unternehmerinnen und Unternehmer nutzen das Angebot an Netzwerkveranstaltungen für sich. Aber auch insbesondere Außenwirtschaftsneueinsteiger sollten dieses Angebot noch mehr nutzen. So bietet das Netzwerk gerade bei den ersten Schritten Sicherheit durch Beratung oder kann als „Türöffner“ in einzelne Auslandsmärkte dienen.

#### ...die Ressorts der Landesregierung Mecklenburg-Vorpommern tun!

Sowohl die außenwirtschaftlichen Aktivitäten als auch die internationalen Kontakte des Landes werden durch die Staatskanzlei Mecklenburg-Vorpommern federführend koordiniert. Vor diesem Hintergrund hält die Landesregierung ein umfassendes nationales und internationales Netzwerk für die regionale Wirtschaft sowie zur Förderung der Wirtschaft des Landes vor:

- **Invest in Mecklenburg-Vorpommern:** Investorenakquise im In- und Ausland als wichtiger Faktor für die Entwicklung der regionalen Wirtschaftsstruktur
- **Landesmarketing Mecklenburg-Vorpommern:** Vermarktung des Bundeslandes Mecklenburg-Vorpommern national und international
- **Branchennetzwerke:** Sprecher und Kenner der jeweiligen Branche, national und international

Darüber hinaus können auch weitere internationale Partnerschaften und Netzwerke für Wirtschaftsthemen genutzt werden:

- **Akademische Einrichtungen des Landes:** Vertreter mit Zuständigkeiten für internationale Aktivitäten der jeweilige Einrichtungen
- **Städte- und Regionalpartnerschaften:** Kooperation und Zusammenarbeit mit internationalen Regionen, bspw. die Regionen Skåne (Schweden) oder Westpommern (Polen)
- **Diplomatische Partner:** Vertreter von Botschaften, General- und Honorarkonsulaten als Länderexperten und Kontaktperson ins Zielland
- **Binationale Gesellschaften:** Interkulturelle Schnittstelle zwischen Deutschland und dem jeweiligen Zielland

Die Arbeit im Netzwerk gestaltet sich unter anderem durch gemeinsame Veranstaltungen und Konferenzen, den Empfang ausländischer Delegationen in Deutschland sowie die Organisation von Delegationsreisen ins Ausland. Wichtig ist, dass dieses Netzwerk regelmäßig gepflegt und mit aktuellen wirtschaftsrelevanten Inhalten gefüllt wird. Es sollte weiter daran gearbeitet werden, die Aktivitäten im Netzwerk miteinander enger abzustimmen und zu verzahnen. Des Weiteren sollte die Präsenz des Landes in internationalen Gremien, wie z. B. STRING – Strategische Partnerschaft in der südwestlichen Ostseeregion, verstärkt werden.

### **...die IHKs in Mecklenburg-Vorpommern tun!**

Die IHKs in Mecklenburg-Vorpommern unterhalten ein umfangreiches Netzwerk nationaler und internationaler Partner, welches fortlaufend ausgebaut wird:

- **AHK:** Weltweites Netzwerk der deutschen Auslandshandelskammern mit 130 Standorten in 90 Ländern
- **HdW Stettin:** „Haus der Wirtschaft“ in Stettin zur Förderung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen MV und Polen
- **EEN:** Enterprise Europe Network MV zur Förderung von KMU
- **FBBC:** Fehmarn Belt Business Council als Zusammenschluss von Wirtschaftsverbänden und Kammern in Norddeutschland, Dänemark und Schweden

Die Zusammenarbeit im Netzwerk gestaltet sich unter anderem durch Expertengespräche und Erfahrungsaustausche, durch gemeinsame Veranstaltungen und Konferenzen, den Empfang ausländischer Delegationen in Deutschland sowie die Organisation von Delegationsreisen ins Ausland.

Es ist Aufgabe der IHKs dieses Netzwerk regelmäßig zu pflegen und auszubauen. Eine noch intensivere Zusammenarbeit mit einzelnen Netzwerkpartnern, insbesondere mit den Hochschulen, sollte angestrebt werden, um den Nutzen für die regionale Wirtschaft auszubauen.

#### 4. Internationales Standortmarketing ausbauen

Ein gutes und breit gestreutes internationales Standortmarketing ist die Basis, um die Wahrnehmung des Wirtschaftsstandortes Mecklenburg-Vorpommern im Ausland zu erhöhen. Zielgruppen dieses internationalen Standortmarketings sind sowohl potenzielle Investoren, aber auch qualifizierte ausländische Fach- und Führungskräfte sowie Touristen.

**Was können....**

**...Unternehmen tun!**

Außenwirtschaftlich aktive Unternehmerinnen und Unternehmer haben naturgemäß ein hohes Maß an internationalen Kontakten. Unternehmen könnten über ihre Produkte und Dienstleistungen hinaus auch den Wirtschaftsstandort Mecklenburg-Vorpommern stärker in ihr Marketing einbeziehen. Es wäre zu begrüßen, wenn Unternehmen ihren Geschäftspartnern bei Besuchen vor Ort auch die Vorzüge ihrer Region präsentieren – sowohl die wirtschaftlichen als auch die natürlichen und kulturellen Highlights. Partner wie die IHKs unterstützen dabei gern. Bei geschäftlichen Auslandsreisen ist der Unternehmer bzw. die Unternehmerin ebenfalls Repräsentant der Heimatregion Mecklenburg-Vorpommern. Das stellt eine gute Gelegenheit dar, die Bekanntheit unseres Bundeslandes sowie das internationale Interesse für die Region zu stärken. Ein gutes Beispiel dafür stellen die durch den Wirtschaftsförderer Invest in MV GmbH koordinierten Wirtschaftsbotschafter dar.

Unternehmen sind angehalten, auch im eigenen Interesse, den Standort Mecklenburg-Vorpommern international bekannter zu machen. Dazu sollte auch unbedingt die Unterstützung der IHKs sowie des Landes hinzugezogen werden.

**...die Ressorts der Landesregierung Mecklenburg-Vorpommern tun!**

Die internationale Bekanntheit des Bundeslandes Mecklenburg-Vorpommern ist ausbaufähig. Um diese zu erhöhen, arbeiten insbesondere die Invest in Mecklenburg-Vorpommern GmbH, das Landesmarketing MV sowie indirekt auch der Tourismusverband MV stetig an branchenübergreifenden internationalen Vermarktungsstrategien. Dies betrifft unter anderem internationale Messeauftritte des Landes. Auch die Aktivitäten der ehrenamtlichen Wirtschaftsbotschafter tragen zur Bekanntheit von MV im Ausland bei. Über die Mitgliedschaft der westmecklenburgischen Landkreise sowie der Landeshauptstadt Schwerin in der Metropolregion Hamburg können darüber hinaus Synergieeffekte für Mecklenburg-Vorpommern hinsichtlich der internationalen Wahrnehmung genutzt werden.

Dennoch sollte für die internationale Bekanntheit des Landes die Lage Mecklenburg-Vorpommerns zwischen den weltweit bekannten Metropolen Hamburg und Berlin sowie ggf. auch Stettin noch mehr genutzt und kommuniziert werden. Auch die Lage als Ostseerainer sollte als Wiedererkennungsmerkmal noch mehr herausgestellt und genutzt werden. Darüber hinaus gilt es, die Maßnahmen von Invest in MV, dem Landesmarketing MV sowie dem Tourismusverband MV noch enger miteinander zu verzahnen. Zu begrüßen wäre auch eine noch engere Einbindung der außenwirtschaftlich aktiven Unternehmen beim internationalen Standortmarketing. Beispielsweise könnten Unternehmen mehrsprachige Imageflyer für den Wirtschafts- und Lebensstandort Mecklenburg-Vorpommern,

die von der Landesregierung erstellt und den Unternehmen kostenfrei zur Verfügung gestellt werden müssten, an ihre ausländischen Geschäftspartner ausreichen.

### **...die IHKs in Mecklenburg-Vorpommern tun!**

Die Industrie- und Handelskammern in Mecklenburg-Vorpommern nutzen verschiedene Möglichkeiten, um den Standort auch grenzüberschreitend zu vermarkten und bekannt zu machen. Die IHKs vermitteln ausländischen (Unternehmer-) Delegationen, die Mecklenburg-Vorpommern besuchen, zielgerichtet Kontakte zur hiesigen Wirtschaft und präsentieren die Stärken des Wirtschaftsstandortes. Dabei ist auch die Zusammenarbeit mit der Landesregierung, den Wirtschaftsförderungen, Netzwerken und Initiativen essenziell.

Für Unternehmen in Westmecklenburg erweist sich die Mitgliedschaft der westmecklenburgischen Landkreise in der Metropolregion Hamburg (MRH) als nützlich für das internationale Standortmarketing. Einige Unternehmen werben bereits seit vielen Jahren mit ihrer räumlichen Nähe zu Hamburg oder Lübeck. Durch die formelle Mitgliedschaft der westmecklenburgischen Gebietskörperschaften, der Handwerkskammer Schwerin sowie der IHK zu Schwerin in der Metropolregion Hamburg, können die Unternehmen nun auch diesen Aspekt für ihr eigenes Marketing nutzen. Hinzu kommen Projekte der Metropolregion Hamburg, die darauf abzielen, die Unternehmen in der Metropolregion für den Umgang mit internationalen Kontakten sowie dem internationalen Wettbewerb fit zu machen. Beispielsweise verfolgt das Projekt „Welcome to MRH“ das Ziel, die Angebotsqualität und –vielfalt für ausländische Gäste in der gesamten Metropolregion Hamburg zu erhöhen. Im Rahmen des Projekts entstehen darüber hinaus vielfältige Informationsangebote (online und Print) mit Tipps und attraktiven Ausflugszielen für ausländische und inländische Touristen in der Metropolregion.

Aufgabe für die IHKs ist es, die Unterstützungsmöglichkeiten der IHKs für Unternehmen bei der Präsentation der Wirtschaftsregion gegenüber ausländischen Gästen noch stärker zu kommunizieren. Des Weiteren können auch die IHKs mit mehrsprachigen Flyern oder Broschüren den Wirtschaftsstandort noch intensiver präsentieren und diese Informationen im Ausland, z. B. im Rahmen von Delegationsreisen, bzw. an ausländische Gäste in Mecklenburg-Vorpommern ausreichen. Ein Beispiel hierfür ist das Standortportrait für die Wirtschaftsregion Westmecklenburg, das Ende 2017 in einer überarbeiteten Version erscheinen soll. Eine Kopplung des Standortmarketings mit der geplanten Industrieimagekampagne ist darüber hinaus anzustreben, um auch hier Synergien beider Initiativen zu nutzen.

## 5. Fachkräfte finden, befähigen und dauerhaft binden

Die Sicherung des Arbeits- und Fachkräftebedarfs ist eine existenzielle Herausforderung für die Unternehmen in Mecklenburg-Vorpommern. Das zeigen auch regelmäßig die Konjunkturumfragen der IHK zu Schwerin. Mittlerweile ist fast jede Branche betroffen. Unternehmen müssen somit neue attraktive Strategien verfolgen, um geeignete Fachkräfte zu finden und diese dauerhaft zu binden. Aber auch die Investition in das eigene Personal ist ein wichtiges Element zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.

**Was können....**

**...Unternehmen tun!**

In Zeiten des Fachkräftemangels sind Unternehmen angehalten, über die bewährten Instrumente hinaus auch neue Wege bei der Fachkräfteakquise zu beschreiten. Die Rekrutierung von Fachkräften aus dem Ausland ist eine solche Möglichkeit. Viele Fachkräfte im Ausland haben ein großes Interesse daran, in Deutschland vorübergehend oder dauerhaft zu arbeiten. Dieses Angebot sollten Unternehmen wahrnehmen und nutzen.

Um im Unternehmen für die Anstellung internationaler Fachkräfte richtig aufgestellt zu sein, sind jedoch einige betriebsinterne Voraussetzungen zu erfüllen. So sind Unternehmen gut beraten, eine sprachliche sowie interkulturelle Kompetenz vorzuhalten. Darüber hinaus sollten die internen Strukturen klar regeln, wie die internationale Fachkraft zu betreuen und einzuarbeiten ist. Um sich grundsätzlich über die Möglichkeiten der internationalen Fachkräfteakquise zu informieren, können Unternehmen die Beratungsangebote der IHKs und anderer Einrichtungen in Anspruch nehmen.

Eine internationale Belegschaft kann auch für die Ausweitung des Außenwirtschaftsgeschäfts genutzt werden. Üblicherweise bringen Fachkräfte aus dem Ausland auch ihr Wissen über ihren Heimatmarkt sowie Sprachfähigkeiten und die Erfahrungen zum kulturellen Kontext mit.

Um das Außenwirtschaftsgeschäft des Unternehmens kompetent verstärken zu können, sind alle damit befassten Mitarbeiter außenwirtschaftlich zu schulen. Da das Wissen zum umfassenden Zoll- und Außenwirtschaftsrecht weder im Rahmen einer Ausbildung noch in einem Studium zu erwerben ist, sind Schulungen und aktive Berufserfahrung die wichtigsten Komponenten des Wissenserwerbs. Das gilt sowohl für die Geschäftsführung selbst als auch für die Mitarbeiter. Regelmäßige Weiterbildungen sind unbedingte Voraussetzung, um außenwirtschaftliche Prozesse verantwortungsvoll abzuwickeln und bevorstehende gesetzliche Änderungen im Blick zu haben. Auch zum Erhalt eines Zollstatus, wie z. B. dem Authorized Economic Operator (AEO), ist der Nachweis regelmäßiger Schulungen Voraussetzung. Darüber hinaus wirken außenwirtschaftliche Qualifizierungen für den Mitarbeiter motivierend, da somit die notwendige Wertschätzung seiner Arbeit seitens des Unternehmens kommuniziert wird.

Unternehmen sind angehalten, sowohl für die Geschäftsführung als auch für die zuständigen Mitarbeiter, außenwirtschaftliche Weiterbildungsangebote nachzuweisen. Damit werden die verantwortungsvolle Abwicklung von Außenwirtschaftsprozessen sichergestellt und kosten- und zeitintensive Fehler vermieden. Auch das Beratungsangebot der IHKs sollte noch intensiver wahrgenommen werden, hierzu zählen auch Inhouse-Beratungen durch IHKs.

### **...die Ressorts der Landesregierung Mecklenburg-Vorpommern tun!**

Aufgabe der Landesregierung ist es, Mecklenburg-Vorpommern als attraktiven Arbeits- und Lebensraum für internationale Fachkräfte zu gestalten. Eine gelebte Willkommenskultur in Mecklenburg-Vorpommern ist der Schlüssel, Zuwanderer, hier lebende Migranten und Geflüchtete in die wirtschaftlichen Unternehmen und damit erfolgreich in die Gesellschaft einzubinden. In Mecklenburg Vorpommern werden bereits Maßnahmen von verschiedenen Akteuren angeboten. Im Zuge der Zuwanderung von Geflüchteten sind verschiedenste Projekte und koordinierende Stellen ins Leben gerufen worden, welche die Integration und die Aufnahme von Beschäftigungsverhältnissen fördern sollen.

Um dauerhaft effektive Strukturen zu schaffen, gilt es basierend auf den verschiedenen Initiativen und Projekten ein strategisches Maßnahmenpaket zu gestalten und bestehende Strukturen zu ordnen. Im Rahmen dessen sollten Formate wie beispielsweise „Welcome Center“ unbürokratisch ermöglicht und unterstützt werden. Auch für Unternehmen sind solche Anlaufstellen wichtig, weil sie dort zu den verschiedensten Aspekten und Fragen im Zusammenhang mit der Akquise und Integration ausländischer Fachkräfte Beratung finden könnten. Vor allem die rechtlichen Anforderungen, aber auch soziale Fragen sind komplex und stellen insbesondere für kleinere bis mittlere Unternehmen bislang eine große Hürde dar.

### **...die IHKs in Mecklenburg-Vorpommern tun!**

Nicht nur als zuständige Stelle für die duale Berufsausbildung sind die Industrie- und Handelskammern täglich mit dem Thema Arbeits- und Fachkräftemangel befasst. Daher halten sie ein umfassendes Beratungs- und Maßnahmenangebot für die Unternehmen vor. Die IHKs arbeiten hierbei eng mit verschiedenen Einrichtungen und Akteuren in der Region zusammen, insbesondere der Agentur für Arbeit Schwerin, den Jobcentern sowie der Agentur MV4you und beteiligen sich an zahlreichen Projekten und Initiativen (z. B. Pendlerpost, Siegel „Familienfreundliches Unternehmen“ im Landkreis Ludwigslust-Parchim, Projekt Außenmarketing des Regionalmarketingvereins Mecklenburg-Schwerin, FoodAcademy, HanseBelt-Initiative uvm).

Um bereits frühzeitig ausländische Fachkräfte für eine mögliche Beschäftigung in MV zu begeistern, kooperieren die IHKs in MV beispielsweise auch mit den öffentlichen und privaten Hochschulen im Land sowie mit der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. Im Rahmen dieser Zusammenarbeit wird ausländischen Studierenden sowie Fach- und Führungskräften aus dem Ausland der Wirtschaftsstandort präsentiert sowie Kontakte zu und Praktikumsmöglichkeiten in regionalen Unternehmen vermittelt. Ein konkretes Projekt ist „ERIKa – ErfahrungsRaum Interkulturelle Kompetenz Asien“, welches derzeit durch die IHK zu Schwerin in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule des Mittelstandes (FHM) in Schwerin durchgeführt wird. Im Rahmen dessen werden chinesische Studenten der FHM Schwerin durch die Projektkoordinatorin mit regionalen Unternehmen in Kontakt gebracht, um Praktikumsmöglichkeiten zu ermitteln.

Ständige Aufgabe für die IHKs ist es, das Beratungs- und Maßnahmenangebot kontinuierlich an die aktuellen unternehmerischen Bedürfnisse anzupassen und in der Fläche präsent zu sein.