



#05

In Kooperation mit:



Go.International

Sagen Sie uns die Meinung!

Dass sich unsere Welt permanent verändert, ist eine Binsenweisheit. Wir alle werden aber gerade Zeuge tiefgreifender Veränderungen in Wirtschaft, Arbeit und Gesellschaft, die durch die beiden Megatrends Digitalisierung und Globalisierung hervorgerufen werden. Technische Innovationen ermöglichen neue, ortsungebundene Geschäftsmodelle – und Internationalisierung ist nicht mehr länger ein Schritt, der nach erfolgreichem Markteintritt in Deutschland erfolgt, sondern integraler Bestandteil vieler Businesspläne.

Der beständige Wandel ist nicht nur für Unternehmen eine Herausforderung, sondern auch für uns Wirtschaftsförderer. Individualisierung und Flexibilisierung

sind die Schlagworte, welche die Anpassung in der saarländischen Außenwirtschaftsförderung bislang charakterisiert haben. Und es sieht so aus, als lägen wir mit unseren individuellen Förderprogrammen ziemlich richtig.

Doch ist das wirklich so? Was ist für Sie zielgerichtete Außenwirtschaftsförderung? Was erwarten Sie sich von uns? Wo wünschen Sie sich mehr Unterstützung? Und was ist aus Ihrer Sicht entbehrlich?

Sagen Sie uns Ihre Meinung unter **info@saaris.de**! Wir möchten wissen, was Sie im Auslandsgeschäft bewegt, damit wir Sie noch besser unterstützen können.



*„Sagen Sie uns Ihre Meinung!
Wir möchten wissen, was Sie
im Auslandsgeschäft bewegt.“*

– Jürgen Barke, Staatssekretär

(Bild: © Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr des Saarlandes)

Kooperationsbörsen
europaweit – Erfolgreicher
Messeauftritt

SEITE 2

Firmenporträt
MJR Pharmjet

SEITE 3

Vorstellung
Danièle Behr, News,
Save the Date

SEITE 4

NETWORK FOR SUCCESS

Mit Erfolg zum passenden Partner

Kooperationsbörsen des Enterprise Europe Network (EEN)

Erfolgreiches Operieren am Markt wird ohne passende Kooperationspartner immer schwieriger. Doch wie findet man den einen Partner, der wirklich genau die Ergänzung liefert, die man benötigt? Nach landläufiger Meinung muss man ja viele Frösche küssen, bis man einen Prinzen gefunden hat. Im Wirtschaftsleben ist dieses Trial and Error sehr aufwändig.

Die Kooperationsbörsen des Enterprise Europe Network liefern die sichere Alternative. Weltweit vernetzt, bietet das Netzwerk beste Kontakte in die unterschiedlichsten Branchen. Die Kooperationsbörsen finden oft im Zusammenhang mit bedeutenden Messen und konzentriert zu speziellen Themenschwerpunkten statt – europaweit.



Bis Sommer ist das EEN im Saarland noch in folgenden Kooperationsbörsen aktiv: am 15. und 16. Mai ist Luxemburg Treffpunkt beim ICT Spring, am 6. Juni sind die Key Enabling Technologies (als Teil des Europäischen Forschungsprogramms Horizon 2020) das Thema in Mainz. Zeitgleich betet sich im Rahmen des Automotive Day in Luxemburg eine Chance Kooperationspartner zu finden. Informationen und Anmeldedetails zu allen weiteren Terminen erhalten Sie bei den Mitarbeiterinnen des EEN.

Und so einfach ist die Teilnahme: Um gerade kleineren und mittleren Unternehmen die Teilnahme an den Kooperationsbörsen so einfach wie möglich zu machen, sind Anmeldung und Kontaktaufnahme schnell und unkompliziert möglich.

Interessierte Unternehmen registrieren sich mit einem Firmenprofil über die entsprechende Eventwebseite. In der Vorstellung beschreiben sie neben dem Unternehmen auch die Kooperationswünsche – umso konkreter diese formuliert sind, desto höher ist die Chance, einen passenden Partner zu finden. Im Vorfeld der Börse können die registrierten Unternehmen bereits in Kontakt treten und Gesprächstermine buchen – diese dauern in der Regel 20 Minuten und dienen dem ersten Kennenlernen. Kurz vor der Veranstaltung erhalten die Unternehmen noch einmal einen genauen Terminplan mit den bestätigten Gesprächen und den Angaben zu den Gesprächspartnern.

Nähere Infos:
een@saaris.de

TRADE FAIRS

Mit Softskills zum erfolgreichen Messeauftritt

Messebau, Standmiete, Hochglanzbroschüren: Unternehmen lassen sich ihren Messeauftritt gerne was kosten und sind stolz auf den beeindruckenden Werbeeffect. Doch was ist mit dem wichtigsten Bestandteil des Messeauftritts – den Menschen?

Anstatt möglichst intensive Gespräche bei der Messe zu führen, ist es sinnvoller, viele qualifizierte Nachmesseterminen zu vereinbaren. Das heißt, eine möglichst hohe Kontaktfrequenz zu erreichen, Interesse für

ihr Unternehmen zu wecken sowie Kundendaten zu sammeln und zu dokumentieren. Die entscheidende Kennzahl auf der Messe heißt Kosten je Kontakt!

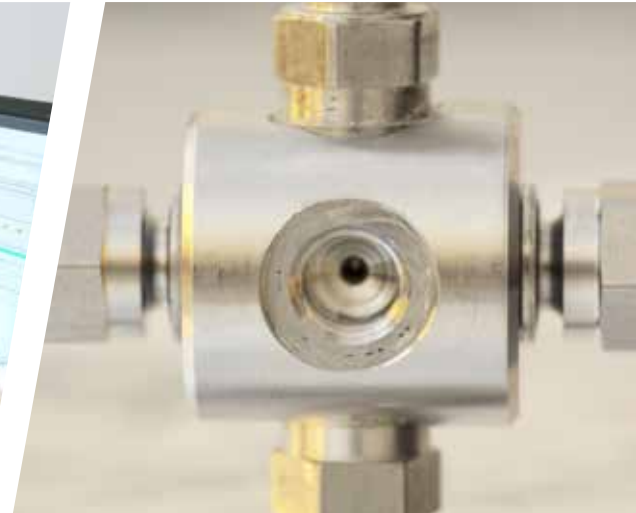
Gleichzeitig müssen Kunden mit einem gezielten Anliegen (meist gut vorbereitete Entscheider) auf Gesprächsbereitschaft beim Standpersonal stoßen.

Ganz unterschiedliche Aufgaben also, die den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern

bewusst sein müssen und die sich im Vorfeld einer Messe trainieren lassen. Zum Beispiel im Seminar „Fit for fairs“ am 15. Mai im Schulungszentrum der IHK.

Mehr Informationen zum Seminar erhalten Sie bei Vedrana Sokolic. Hier können Sie sich auch für den Termin anmelden.

Nähere Infos:
Vedrana Sokolic
Telefon: 0681 9520-455
E-Mail: vedrana.sokolic@saaris.de



Technologies with Professional Solutions

Medikamente müssen kostengünstig und vor allem mit einer gleichbleibend hohen Qualität produziert werden. Die personalisierte Medizin erfordert kleine Chargengrößen. Eine Herausforderung für die klassischen „Batch-Prozesse“, die in vielen Pharmaunternehmen noch angewandt werden. MJR PharmJet bietet seinen Kunden dagegen eine kontinuierliche Produktion von Medikamenten auf höchstem und gleichbleibenden Niveau an. Grundlage ist der Microjet-Reaktor, der mit seiner Länge von rund drei Zentimetern einen Durchsatz von bis zu 600 Litern in der Stunde erreicht.



„Einer der grundlegenden Vorteile unserer Microjet-Reaktoren ist die Beherrschbarkeit der Prozesse auf engstem Raum“, schildert CEO Dr. Bernd Baumstümmeler. „Unser patentiertes Produkt sichert die ausreichende Durchmischung der Einzelkomponenten und verhindert gleichzeitig die Verstopfung des Reaktors durch entstehende Partikel.“

Seit rund acht Jahren ist das Unternehmen MJR PharmJet mit dieser Technik erfolgreich am Markt aktiv. Als Teil der Instillo-Group ist MJR PharmJet von der Konzeption über die Planung bis hin zur konkreten Umsetzung in der Produktion der Lösungspartner seiner Kunden. Und das national wie international.

Etwa in Südafrika, wo Dr. Bernd Baumstümmeler im Rahmen einer Wirtschaftsreise der saaris wertvolle Kontakte knüpfen konnte. „Der große Vorteil für uns als mittelständisches Unternehmen beim Markteintritt in Südafrika war tatsächlich die hervorragende Vorbereitung durch die saaris und

die Intergest. Das begann bei der Information über kulturelle Besonderheiten, beinhaltete wirtschaftliche Themen und mündete in exzellent abgestimmten Gesprächen vor Ort.“ Diese hatte saaris gemeinsam mit dem Partner Intergest speziell für MJR PharmJet anberaumt und organisiert.

Neben der Wirtschaftsreise nach Südafrika nutzt das Unternehmen bzw. die gesamte Unternehmensgruppe Instillo weitere Angebote von saaris. Die hochtechnologischen Bereiche sind durchgängig auf der Suche nach neuen Kooperationspartnern – etwa in der Entwicklung oder Erforschung neuer Anwendungsfelder. „Das Enterprise Europe Network (EEN) ist hier ein tolles Instrument, mit dem wir schon zahlreiche interessante Kontakte bekommen haben“, so Dr. Baumstümmeler. „Und dies in beide Richtungen. Die saaris konnte uns ebenso bereits als Ansprechpartner für interessierte Unternehmen nennen und umgekehrt uns interessante Kontakte eröffnen.“

Die Pharmabranche ist international. Daher war es von Beginn an ein Ziel für MJR PharmJet, international zu wachsen. Mit rund 60 hochqualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern innerhalb der Instillo Group gehen die Unternehmen erfolgreich diesen Weg. Das weitere Wachstum ist klar im Fokus. Die gute Vernetzung und die hohe Bekanntheit im akademischen und wirtschaftlichen Umfeld sichern auch das zu erwartende weitere Mitarbeiterwachstum ab. „Rund ein Drittel unserer Beschäftigten ist promoviert, hinzu kommen eine hohe Zahl an hochqualifizierten Lehrberufen, in denen wir als Ausbildungsbetrieb selbst für Nachwuchs sorgen.“

Kontakt:
MJR PharmJet GmbH
Industriestraße 1B
66802 Überherrn
www.mjr-pharmjet.de



Danièle Behr

Nach vielen Jahren Erfahrung als Export Managerin und Geschäftsführerin in der Industrie, im Bankwesen und bei Wirtschaftsfördergesellschaften in Frankreich, Deutschland und den Niederlanden, hat sich Danièle Behr vor fünf Jahren in der Nähe von Metz selbstständig gemacht.

Das praxisorientierte Angebot von BEHR Consulting umfasst maßgeschneiderte Lösungen für die Bereiche Marketing, Strategie und Business Development. Die Unterstützung reicht vom Produkttest bis zur Ansiedlung des Unternehmens. Wirtschaftsfördergesellschaften unterstützen BEHR Consulting im Standortmarketing und in der Anwerbung von Investoren.

Danièle Behr ist spezialisiert auf grenzüberschreitende Projekte sowie die Organisation

von Events. Ihr Angebot fokussiert sie auf fünf Länder: Frankreich, Luxemburg, Belgien, die Niederlande und Deutschland.

Branchenschwerpunkte sind Automotive und Elektromobilität, Energiewirtschaft, Ernährungswirtschaft, Medizin- und Pharmaindustrie aber auch der Maschinenbau und Dienstleistungsbereiche.

Danièle Behr ist im deutsch-französischen Grenzgebiet (Saar-Moselle) geboren und aufgewachsen. Sie spricht fünf Sprachen fließend und in ihrer Freizeit liebt sie es zu reisen, um neue Kulturen zu entdecken.

Kontakt:
BEHR Consulting
Frankreich – BENELUX – Deutschland
29, rue des Bénédictins
F-57050 Le Ban Saint Martin
Tel.: +33 6 15 35 37 18
daniele.behr@neuf.fr

NEWS

Saarland-Gemeinschaftsstand auf der neuen CEBIT

2018 erfindet sich die CEBIT neu! Sie bleibt eine reine B2B-Messe, aber dieses Jahr wird fast alles anders. Erstmals findet sie vom 11. bis zum 15. Juni statt und verbindet Messe-Business mit Emotionen, Technologie, Festival und Leadgeneration mit Erlebnis. Sie wird zur Plattform für Startups, Mittelstand und Großkonzerne und greift alle Themen der Digitalisierung auf.

Da darf das Saarland natürlich nicht fehlen. Auch in diesem Jahr gibt es wieder einen Saarland-Gemeinschaftsstand – diesmal im Bereich d!conomy, dem Leitevent der digitalen Transformation von Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern. Es präsentieren sich auf dem Gemeinschaftsstand insgesamt sieben saarländische Unternehmen. Im Bereich d!conomy werden Lösungen zur Digitalisierung von Unternehmen und Verwaltung abgebildet: von Data-Management, Digital Office & Processes bis hin zu Infrastructure, Security and Communication.

Sind Sie auch dabei? Dann besuchen Sie uns in Halle 17, Stand C12!

Save the Date

- **Kooperationsbörse mit polnischen Unternehmen**
25. April 2018, Congresshalle Saarbrücken
- **7. IHK-Exportforum Rheinland-Pfalz/Saarland**
25. April 2018, Congresshalle Saarbrücken
- **Business in Afrika – Potenziale und Chancen für deutsche Unternehmen**
25. April 2018, Congresshalle Saarbrücken
- **Workshop „Fit for Fairs – so geht Messel!“**
15. Mai 2018, IHK Saarland
- **Tagesseminar „Interkulturelles Training USA“**
26. Mai 2018, Victor's Residenz Rodenhof, Saarbrücken
- **Podiumsdiskussion „Die Neue Arbeitswelt – vernetzt, flexibel, international“**
4. Juni 2018, Saarbrücken
- **Gemeinschaftsstand auf der CEBIT 2018**
11. bis 15. Juni 2018, Hannover
- **Gemeinschaftsstand auf der Achema 2018**
11. bis 15. Juni 2018, Frankfurt
- **Vortragsveranstaltung Mexiko**
21. Juni 2018, IHK Saarland

Impressum

saaris – saarland.innovation&standort e. V.
 Geschäftsführer: Jörg Kugler, Christoph Lang,
 Dr. Carsten Meier
 Franz-Josef-Röder-Straße 9 / 66119 Saarbücken
 www.saaris.de / info@saaris.de
 Tel.: 0681 9520 470
 USt. IdNr.: 813344455 / Vereinsregister: DE VR 2398
 Redaktion: Raphaela Adam und Vedrana Sokolic
 (saaris), Thomas Schommer (PR-Beratung)
 Satz: FBO • Marketing und Digitales Business

Alle in diesem Druckwerk mit Weblinks genannten Webseiten wurden zum Zeitpunkt der Drucklegung auf mögliche Rechtsverstöße überprüft. Es wird keine darüber hinausgehende Gewähr für die Inhalte genannter Webseiten übernommen.