



Pressemitteilung 01-02-2010

## **Republik Malta - attraktives Sprungbrett in die Zukunftsmärkte des afrikanischen Kontinents**

**Lunchbriefing der Republik Malta mit Schwerpunkt „Elektronik/IT, Feinmechanik, Medizintechnik und Umwelttechnik“ am 24. Februar in Dresden**

Valletta - München - Dresden, Januar 2009

Im Zuge der Globalisierung stehen gerade jetzt die Märkte der Zukunft für deutsche Unternehmen auf der Agenda. Neben Asien und Südamerika rückt der afrikanische Kontinent mehr und mehr in die Beobachtung der Unternehmen. Deutsche Firmen nutzen den Standort Malta bevorzugt als Sprungbrett in die nordafrikanischen Märkte oder als Basis für eine Geschäftstätigkeit in Afrika.

Um diese interessante Entwicklung deutschen Unternehmen vorzustellen, veranstaltet MaltaEnterprise, offizielle Wirtschaftsförderungs-Gesellschaft der Republik Malta, am 24. Februar 2010 ein Lunchbriefing in Dresden im Hotel Kempinski Taschenbergpalais. Schwerpunkt wird dabei auf die Branchen Elektronik/IT, Feinmechanik, Medizintechnik und Umwelttechnik gelegt.

MaltaEnterprise veranstaltet das Lunchbriefing in Zusammenarbeit mit dem Konsulat der Republik Malta.

**Unternehmen oder Journalisten können sich für das Lunchbriefing kostenlos anmelden und das Programm oder konkrete Investitionsprojekte abrufen unter:**

**Telefon: +49-89-3090-488-32 oder Email: [presse@inline-sales.com](mailto:presse@inline-sales.com)**

Malta hat traditionell sehr enge Wirtschafts- und Handelsbeziehungen mit den nordafrikanischen Ländern, vor allem mit Tunesien, Marokko, Ägypten und Libyen. Mit Libyen hat Malta zahlreiche Freundschaftsabkommen, die nicht nur den Handel, sondern auch die Visaformalitäten für den Transfer von Arbeitskräften wesentlich erleichtern. Etwa 140 maltesische Firmen betreiben Niederlassungen in Libyen. Und da Malta schon seit langem ein Doppelbesteuerungsabkommen mit Libyen hat, laufen die meisten Libyen-Investitionen aus der EU über Malta. Auch Malta Enterprise unterhält Büros in Tripolis und Dubai.

Die Nutzungsmöglichkeiten des Standortes Malta als Sprungbrett in die Mittelmeerregion sind vielfältig, sei es als Vertriebszentrale (wie z.B. der baden-württembergische Schraubenhersteller A. Würth GmbH, oder zahlreiche international tätige Pharma- oder Medizintechnikproduzenten), als Produktionsstandort (bspw. Elektronikfirmen, die über die Niederlassung in Malta an Aufträge in Tunesien gelangen), oder als Serviceanbieter (bspw. LufthansaTechnik, die für eine Reihe von Fluggesellschaften aus dem Mittelmeerraum und Afrika die Wartung in Malta durchführen).

Der Honorar-Konsul von Malta, Herr Detlef Bischoff, und die Experten von MaltaEnterprise informieren während des Lunchbriefings über Geschäfts- und Investitionsmöglichkeiten in Malta, Erfahrungsberichte von - in Malta ansässigen - deutschen Unternehmen und konkrete Investitionsprojekte in den Bereichen Elektronik/IT, Feinmechanik, Medizintechnik und Umwelttechnik. Zusätzlich erhalten die Teilnehmer Informationen über die Möglichkeiten in dem enorm wachsenden Dienstleistungssektor. So machen Finanzdienstleistungen bereits 12 % des BIP aus, und 38 % aller Exporte entfallen auf den IT-Sektor.

Die englischsprachige Inselrepublik Malta schreibt bereits seit Jahrzehnten eine einzigartige Erfolgsgeschichte. Über 3000 internationale Unternehmen haben in Malta investiert. Wirtschaftliche und politische Stabilität, die Nähe zu den Wachstumsmärkten Nordafrikas, nahezu keine Kriminalität, überdurchschnittliche Produktivität bei wettbewerbsfähigen Arbeitskosten (mit einem durchschnittlichen Brutto-Jahresgehalt von 11.000 Euro und nur 10 % Sozialversicherungsbeiträgen) und niedrige Gemeinkosten sind stabile Grundlagen, auf denen viele Erfolgsgeschichten aufbauen. Hinzu kommen die attraktiven steuerlichen Rahmenbedingungen (nur 5 % Nettosteuer auf Unternehmensgewinne) und der hohe Beliebtheitsgrad deutscher Arbeitgeber in Malta.

Das Lunchbriefing in Dresden ist Auftakt einer großen Promotion Strategie für Malta. In weiteren Lunchbriefings und Workshops werden die spezifischen Themen zahlreicher Branchen behandelt. Die nächste Veranstaltung findet bereits im April in Karlsruhe zum Thema „Erneuerbare Energien“ statt.

Bei der Planung und Durchführung des Lunchbriefings wird die Wirtschaftsförderungs-Gesellschaft der Republik Malta durch die Inline Sales GmbH unterstützt.

Bereits seit 2007 unterstützt die Inline Sales GmbH zahlreiche Regierungen, Botschaften, Konsulate und ausländische Wirtschaftsförderungs-Gesellschaften beim Aufbau von Unternehmen in Europa. Die Inline Sales bietet durch diese Kooperationen auch deutschen Unternehmen eine interessante Plattform in viele Auslandsmärkte. Gerade die Verknüpfung von wirtschaftlichen Interessen auf Basis von politischen Beziehungen hat sich als sehr erfolgreich herauskristallisiert.

### **Über MaltaEnterprise**

MaltaEnterprise ist die staatliche Agentur für die Förderung ausländischer Investitionen und industrieller Entwicklung in der Republik Malta. Die Aufgabe von MaltaEnterprise ist es, zum einen die Wettbewerbsfähigkeit Maltas zu erhöhen und zum anderen ein adäquates Umfeld für erfolgreiche Unternehmenstätigkeit in Malta zu schaffen. MaltaEnterprise bietet - kostenfrei - Unterstützung und Beratung für alle, die mehr über die zahlreichen Geschäfts- und Investitionsmöglichkeiten auf der Insel Malta erfahren wollen. Darüberhinaus bietet MaltaEnterprise Anlegern den bestmöglichen Service vor, während und nach der Entscheidung, eine Geschäftstätigkeit in Malta aufzunehmen.



Government of Malta

#### **Über Inline Sales GmbH**

Die Inline Sales GmbH, mit Sitz in München, ist Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing. Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen, für Regierungen, Konsulate und Wirtschaftsförderungs-Gesellschaften aus der ganzen Welt den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development.

Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden in 2008 und 2009 als qualifiziertes INNOVATIONSPRODUKT und in 2009 als qualifiziertes INDUSTRIEPRODUKT von der Initiative Mittelstand ausgezeichnet.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen und Vertriebsbüros der Gruppe befinden sich in vielen Ländern in Europa, USA, Asien und Afrika.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX, Samsung, EDS, Reed Elsevier oder Laser 2000. Darüber hinaus wurden bereits hunderte von kleinen und mittelständischen Unternehmen erfolgreich aufgebaut.

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung

Hermann-Schaller-Strasse 24

81825 München

Tel: +49-89-3090-488-32

Fax: +49-89-3090-488-42

presse@inline-sales.com

<http://www.inline-sales.com>