



Pressemitteilung 01-21-2010

Republik Malta: Geschäftschancen für IT und Elektronikunternehmen

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

Valletta - München - Dresden, Januar 2010

Wer Malta auf seinen Sprachtourismus – also Englischkurse mit Sonnengarantie - reduziert, kennt nur die halbe Wahrheit. Denn seit über 30 Jahren ist Maltas Wirtschaft von einem starken Industriesektor getrieben, der heute immerhin 23 % zum BIP beiträgt. Dabei ist die Elektronikindustrie einer der erfolgreichsten Wirtschaftszweige, mit einem Anteil von fast 50 % am Gesamtumsatz im verarbeitenden Gewerbe.

Neben dem Global Player ST Microelectronics, sind auch zahlreiche deutsche Mittelständler in Malta ansässig, mit einer breiten Produktpalette, die von Fahrzeugelektronik, Sicherheitstechnik, Telekommunikationselektronik bis hin zu elektronischen Bauteilen für die Umwelttechnik reicht. „Wir sind besonders stolz auf die Beschäftigten unseres Betriebs in Malta“, schwärmt Gene Gretchen, Geschäftsführer von ST Microelectronics (Malta) Ltd. „Über 20 Jahre Erfahrung in Malta haben bewiesen, dass Direktinvestitionen in Malta mit vergleichsweise geringen Risiken behaftet sind. Dazu bietet das Land ein sicheres soziales Umfeld und einen attraktiven Lebensstil.“

Um den Industriestandort Malta deutschen Unternehmen vorzustellen, veranstaltet MaltaEnterprise, offizielle Wirtschaftsförderungsgesellschaft 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

Malta hat traditionell sehr enge Wirtschafts- und Handelsbeziehungen mit den nordafrikanischen Ländern, vor allem mit Tunesien, Marokko, Ägypten und Libyen, und wird daher von deutschen Firmen auch gerne als Sprungbrett in diese Wachstumsmärkte genutzt.

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 am 14. April in Karlsruhe zum Thema „Erneuerbare Energien und Umwelttechnik“ 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 Malτας 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.



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>