

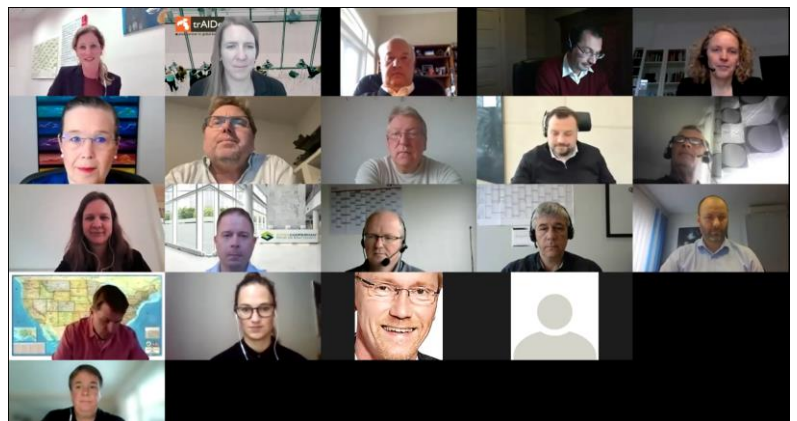


Ergebnisbericht digitale Geschäftsanbahnung USA – Zivile Sicherheitstechnologien und - dienstleistungen

Vom 22.03.2021 bis zum 01.04.2021 führte die trAIDe GmbH, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi), eine digitale Geschäftsanbahnung in die USA durch. Es handelte sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogramms für KMU. Sie ist Bestandteil der Exportinitiative Zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen. Ziel dieser Corona-bedingten „virtuellen Reise“ war es, analog zur physischen Geschäftsanbahnung Geschäftskontakte zu initiieren sowie die Delegationsteilnehmer beim Markteintritt in die USA zu unterstützen.

Die deutschen Projektteilnehmer waren vorwiegend mittlere Unternehmen, die im Bereich IT-Sicherheit, Brandschutz und Sicherheitstechnik tätig sind. Vor dem Projektabschluss erfolgte eine mehrmonatige Vorbereitungsphase, in der eine intensive und individuell abgestimmte Betreuung der 15 Projektteilnehmer erfolgte. In der sorgfältigen Vorbereitung des Projekts wurden individuelle Gespräche mit den Delegationsteilnehmern geführt, um eine zielgerichtete Identifikation potenzieller Geschäftspartner in den USA zu ermöglichen. Nachdem aufgrund der anhaltend kritischen Pandemielage in Deutschland und den USA und der damit einhergehenden Reisebeschränkungen die Entscheidung getroffen wurde, die Geschäftsanbahnungsreise virtuell durchzuführen, wurden die Teilnehmer entsprechend informiert. Sie zeigten sich durchweg aufgeschlossen gegenüber dem alternativen Durchführungskonzept. Es fand einige Wochen vor der Reise ein virtuelles „Pre-Briefing“ statt, bei dem die Teilnehmer sowohl technisch als auch kulturell auf ihre individuellen Produktpräsentationen vorbereitet wurden. Dem schloss sich eine individuelle Coaching-Phase an, während welcher die Teilnehmer professionelles Feedback von trAIDe zu ihren virtuellen Präsentationen erhielten. Die Präsentationen wurden auf eine eigens eingerichtete Projektwebsite gestellt. Auf dieser konnten sich die lokalen Unternehmen informieren und auch direkt Termine mit den deutschen Unternehmen anfragen. Kurz vor Beginn der Umsetzungsphase wurde jedem Teilnehmer zusätzlich eine branchenspezifische Zielmarktanalyse zur Verfügung gestellt.

Am Morgen des ersten Projekttagess fand das virtuelle Briefing statt, in dessen Rahmen die Teilnehmer zunächst durch eine Vertreterin des BMWis offiziell begrüßt wurden. Darauf folgte ein Vortrag über den Ausschreibungsprozess für öffentliche Projekte und den Umgang mit öffentlichen Stellen sowie weitere Expertenvorträge zu steuerlichen Rahmenbedingungen für ausländische Unternehmen,



Markteintrittschancen- und Rahmenbedingungen, sowie seitens eines Vertreters des GTAI ein Vortrag zum Markt für IT-Sicherheit. Als Abschluss des Briefings wurde mit allen Sprechern des Briefings sowie einem Vertreter eines deutschen

Durchführer:

Unternehmens, das bereits Erfahrung im nordamerikanischen Markt sammeln konnte, eine Podiumsdiskussion durchgeführt.

Während des politischen Briefings am vierten Projekttag hatten die Teilnehmer die Chance mehr über die bilateralen Beziehungen zwischen den USA und Deutschland zu erfahren und sich mit einem Vertreter der deutschen Botschaft in Washington auszutauschen.

Weiterhin gab es in den zwei Projektwochen die Möglichkeit durch die Projekt Visits bei der Florida International University und dem Atlanta International Airport Einblicke in die Sicherheitsstandards öffentlicher und privater Einrichtungen zu



erhalten und sich mit den dortigen Experten für Sicherheit auszutauschen. Abgerundet wurde das Programm durch eine Diskussion mit dem Deutsch Amerikanischen Business Round Table am vorletzten Projekttag.

Während der seit dem ersten Projekttag andauernden Matchmaking-Phase fanden insgesamt knapp 50 hochwertige individuelle Geschäftstreffen zwischen den deutschen Teilnehmern und amerikanischen Unternehmensvertretern und Institutionen statt. Diese waren durch die akribische Vorbereitung des lokalen Partners sehr gut auf die Bedürfnisse der deutschen Unternehmen abgestimmt. Im Durchschnitt nahmen alle Teilnehmer somit ca. drei individuelle Termine wahr und waren zufrieden mit dem Ergebnis der virtuellen Reise. Es wurden für sie passende Partner identifiziert und nun können ein sehr gezieltes Follow-up und, nach Wegfall der Reisebeschränkungen, ggf. auch persönliche Treffen, stattfinden.

Zum Abschluss des Projektes wurden die „lessons learned“ aus den individuellen Terminen im Rahmen einer ebenfalls virtuellen Feedbackrunde am letzten Projekttag ausgetauscht. Die Teilnehmer schätzen insbesondere das Zustandekommen hochwertiger Matchmaking-Termine und die Passgenauigkeit der potenziellen Partner. Des Weiteren wurde die gute Vorbereitung durch trAIDe und den lokalen Partner auf den Zielmarkt gelobt. Natürlich wären alle gerne gemeinsam in die USA gereist, unter den gegebenen Bedingungen wurde die virtuelle Reise jedoch als sehr gewinnbringend und guter erster Schritt in Richtung Markteintritt gewertet. Mit einigen Teilnehmern konnten schon konkrete nächste Schritte identifiziert werden, mit denen der Markteintritt in den kommenden Monaten forciert werden soll.

Kontakt

trAIDe GmbH
Hohenstaufenring 42 / 50674 Köln
Website: www.traide.de

Kontaktperson: Kerstin Graf
Tel: 0221 935445-12
E-Mail: kerstin.graf@traide.de

Bildnachweis: trAIDe GmbH / Kerstin Graf / Briefing / Project Visit ATL