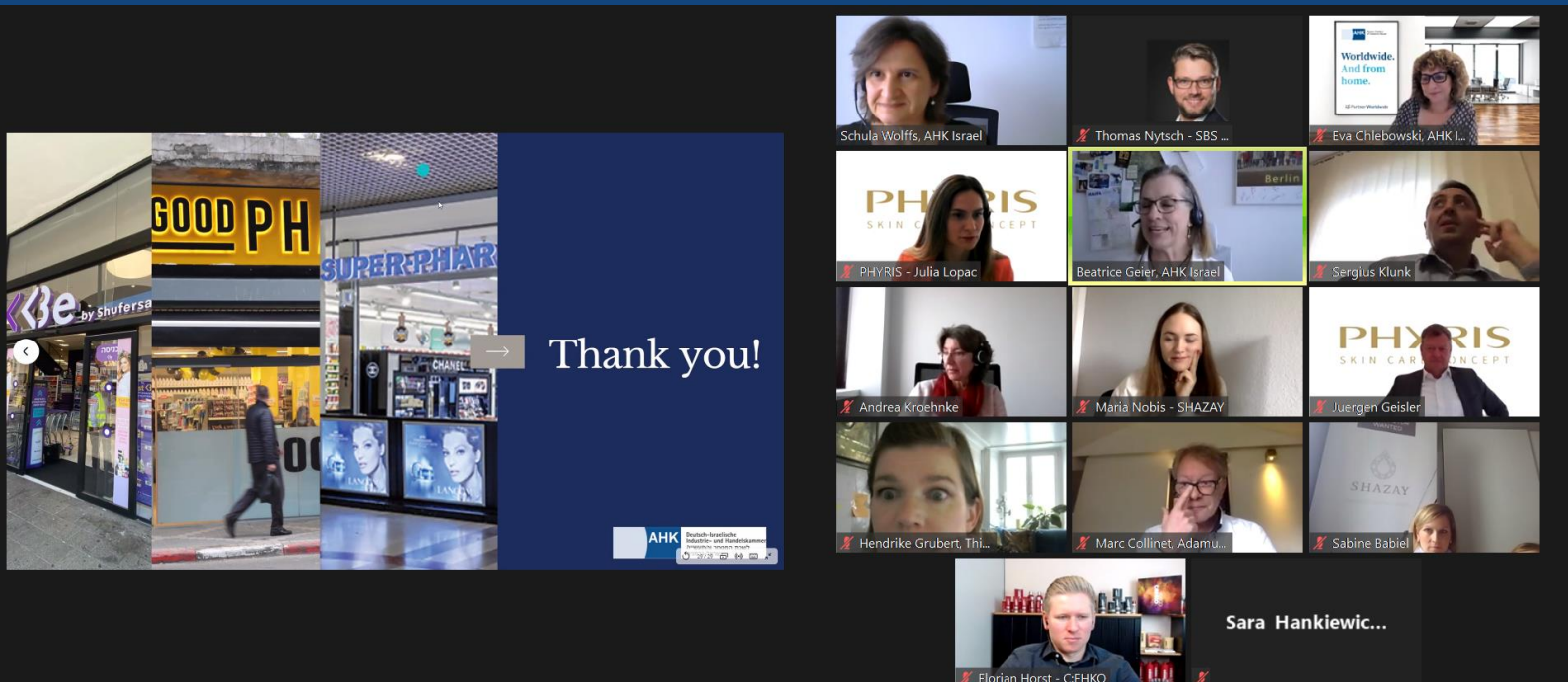


# Ergebnisbericht

Digitale Geschäftsanhahnung Israel „Schönheits- und Haushaltspflegeartikel“

19. – 22. April 2021



Screenshot zur Präsentation des digitalen Store Checks in Tel Aviv.

Vom 19.04.2021 bis zum 22.04.2021 führte SBS systems for business solutions GmbH, gemeinsam mit der Deutsch-Israelischen Industrie- und Handelskammer (AHK Israel), im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi), eine digitale Geschäftsanhahnung nach Israel durch. Es handelte sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogramms für KMU. Die anhaltenden Reisebeschränkungen und die Auswirkungen der globalen Corona-Krise haben die eigentlich geplante physische Durchführung vor Ort nicht zugelassen.

Neun ausgewählte deutsche Unternehmen aus der Branche „Schönheits- und Haushaltspflegeartikel“ nahmen an der digitalen Geschäftsanhahnung Israel teil. In diesen Tagen trafen sie online über Konferenztools potenzielle Kunden, Partner, Vertreter von verschiedenen israelischen Unternehmen sowie Institutionen der Branche, denen sie ihre Produkte und Dienstleistungen präsentierten. Hinzu kamen virtuelle *store checks* und Gruppentermine mit internationalen Playern der Branche zu Themen wie Vertriebskanäle und Innovationen. Da der Zeitunterschied zu Israel nur eine Stunde beträgt, war es den Unternehmern möglich, die B2B-Meetings über den Tag zu verteilen und so die Gespräche in der ursprünglich geplanten Reisezeit durchzuführen. Ziel des Projekts war es, die deutschen Unternehmen beim Aufbau bzw. der weiteren Erschließung des israelischen Absatzmarktes zu unterstützen und ihnen neue Geschäftskontakte zu vermitteln.

Zur Vorbereitung erhielten die Teilnehmer in Form einer Zielmarktanalyse spezifische Informationen zur Branchen- und Marktsituation, zu rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen und interkulturellen Besonderheiten. Außerdem wurden in einem Kick-Off-Call mit jedem Teilnehmer ausführlich die Zielkundenvorgaben eruiert und anschließend spezifische und individuelle Datenbanken mit möglichen Kontakten erstellt, aus denen die Teilnehmer eine erste Vorauswahl treffen konnten.

Ab den 12.04.2021 wurde in Online-Meetings ein vorbereitendes Länderbriefing sowie ein Interkulturelles Training organisiert, bei dem sich die deutschen Teilnehmer untereinander kennenlernen konnten, wissenswertes über die israelische Wirtschaftssituation und Geschäftskultur erfuhren sowie die Software für die Präsentationsveranstaltung ausprobieren konnten. Dieses Vorbereitungs-Meeting fand, wie auch alle weiteren Veranstaltungen, über Zoom statt. Die Präsentationsveranstaltung erfolgte in Form eines Pitching-Events im Dialogformat, unterteilt in zwei Blöcke nach Branchenschwerpunkten (Hygiene- und Reinigungsprodukte und Cosmetics). Die Einführung in die Veranstaltung sowie die Moderation der anschließenden Fachgespräche übernahm der SBS-Projektleiter, unterstützt von den Projektmanagern der AHK Israel.

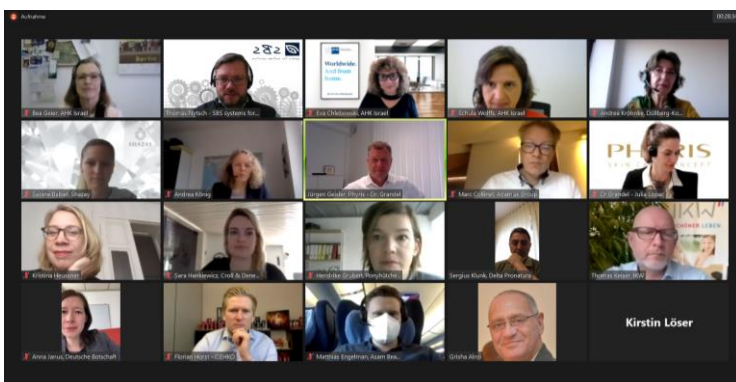
Per Videoführung konnten die deutschen Unternehmen einen „Store in the store“ für Bio-Produkte bei Shufersal (die größte Supermarktkette in Israel) besuchen. Anschließend folgten zwei weitere digitale *technical visits*, u.a. bei Nitzat (Kette von Bio- und Naturkostläden) und bei Kolbo Idit (israeli Drogeriemarkt). Weitere wichtige Programmpunkte waren die Open Talk Sessions mit L’Oréal und mit AHAVA Cosmetics Deutschland. Der Tech Scout Israel von L’Oréal sowie die General Managerin Marketing & Sales von AHAVA Cosmetics Deutschland, hielten Vorträge über die Branche und sie beantworteten alle technischen Fragen in einer lebhaften Diskussionsrunde.

Den wichtigsten Teil der digitalen Geschäftsanbahnungsreise bildeten die individuell für die deutschen Teilnehmer organisierten B2B-Gespräche. Die einzelnen Gespräche der Unternehmen wurden von Mitarbeiterinnen der AHK moderiert und unterstützt. Dank der Tatsache, dass die deutschen Teilnehmer im Vorfeld Produktproben nach Israel geschickt hatten, hatten die lokalen Gesprächspartner während der B2B-Meetings die Möglichkeit, diese Produkte auszuprobieren, den Duft von Cremes und Beauty-Produkten zu riechen und so der digitalen Reise eine zusätzliche Note von Authentizität zu verleihen.

In der abschließenden Feedback-Runde, die eine Woche nach der Geschäftsanbahnung stattfand, zeigten sich die deutschen Teilnehmer mit der Geschäftsanbahnung trotz digitaler Umsetzung sehr zufrieden. Das erste Fazit der individuellen Geschäftstermine ist überdurchschnittlich positiv. Die Teilnehmer waren positiv beeindruckt von der Lebendigkeit der Präsentationsveranstaltung und der Dynamik der Interviews. Für einen Markteinblick und erste Kontaktanbahnung wurde das digitale Format sehr gut bewertet, da die Unternehmen nicht nur die Kosten- und Zeitersparnis zu schätzen wussten, sondern sich auch konkrete geschäftliche Erfolge abzeichnen.

Die [Projektübersicht](#) für das Jahr 2021 steht zum Download bereit. Aktuelles rund um das Markterschließungsprogramm kann unter [Termine und Veranstaltungen des Markterschließungsprogramms](#) recherchiert werden.

## Kooperations- und Fachpartner



Geschäftsanbahnung Israel 2021 zum Thema Schönheits- und Haushaltspflegeartikel

## Kontakt

**SBS systems for business solutions GmbH**  
 Thomas Nytsch, Senior Project Manager  
 Budapester Str. 31, 10787 Berlin  
 Tel.: 030 5861994-10 | Fax: 030 5861994-99  
 Email: info@sbs-business.com  
 Web: www.german-tech.org – www.sbs-business.com

**Text und Redaktion**  
 Thomas Nytsch, SBS systems for business solutions

**Gestaltung und Produktion**  
 SBS systems for business solutions

**Bildnachweis**  
 SBS systems for business solutions