



Ergebnisbericht digitale Geschäftsanbahnung Mexiko Zivile Sicherheitstechnologien und - dienstleistungen

Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) organisierte AHP International in Zusammenarbeit mit dem lokalen Projektpartner Global Business Partners México (GBP) eine digitale Geschäftsanbahnung nach Mexiko für deutsche Unternehmen aus dem Bereich Zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen. Die aktuelle Situation und die Auswirkungen der globalen Corona-Krise ließen eine physische Durchführung vor Ort nicht zu. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme. Sie ist Bestandteil der Exportinitiative Zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen und wird im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt. Zielgruppe sind vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen (KMU).

Mexiko ist einer der größten Märkte Lateinamerikas für zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen und ein attraktiver Export- und Absatzmarkt für deutsche Unternehmen der Branche. Die mexikanische Sicherheitsindustrie ist dabei sehr importabhängig. Die hohe Kriminalitätsrate und ein gestiegenes Sicherheitsbedürfnis von Privatwirtschaft, Wirtschaft und Bevölkerung sorgten in den letzten Jahren für ein überdurchschnittliches Marktwachstum der Branche. Auch die Covid-19-Pandemie und der damit verbundene Bedarf an zivilen Sicherheits- und Hygienetechnologien beeinflussen die Entwicklung des Marktes positiv.

Insgesamt nahmen acht deutsche Unternehmen an der digitalen Geschäftsanbahnung teil. Die Teilnehmer kamen überwiegend aus dem Bereich Cyber Security/ IT-Sicherheit und mechanische Sicherheitstechnik.

Im Vorfeld erhielten die Teilnehmer eine Zielmarktanalyse, die markt- und branchenspezifische Informationen zum Zielmarkt Mexiko sowie zu den Rahmenbedingungen eines Markteintritts enthielt. Den ersten gemeinsamen digitalen Programmpunkt bildete ein informelles Kennenlernen der deutsche Teilnehmer, dem Projektdurchführer AHPI sowie dem mexikanischen Projektteam von GBP. Der offizielle Programmauftakt fand am Tag darauf in Form des Online-Briefings statt. In einem Markt- und Branchenbriefing der Wirtschaftsabteilung der Deutschen Botschaft in Mexiko sowie der Deutschen Handelskammer in Mexiko (AHK Mexiko) wurden den Teilnehmern Einblicke in die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen für einen Markteinstieg in Mexiko gegeben. Hier wurden insbesondere die Corona-bedingten Veränderungen und Neuerungen im Markt und der Branche aufgezeigt.

In einer digitalen Präsentationsveranstaltung konnten sich die deutschen Teilnehmer mexikanischen Branchenakteuren vorstellen. In Experten Round-Tables konnten die Teilnehmer nicht nur wichtige Marktinformationen von relevanten Fachverbänden wie u.a. AMESP, dem mexikanischen Verband privater Sicherheitsunternehmen sowie AMESIS, dem mexikanischen Verband der privaten und satellitengestützten Sicherheitsunternehmen erhalten, sondern auch die Vernetzung mit den mexikanischen Mitgliedsunternehmen vorantreiben. Eine delegationsinterne Vernetzung konnte auch das Netzwerk der Teilnehmer in Deutschland positiv erweitern.

Weitere Gruppentermine mit dem C5i Pachuca als wichtiger Koordinations- und Notrufzentrale in Hidalgo sowie der Guardia Nacional (Nationalgarde) ermöglichten den deutschen Teilnehmern den Zugang zu öffentlichen potentiellen Abnehmern von zivilen Sicherheitstechnologien aus Deutschland.

Flankiert wurde die digitale Geschäftsanbahnung mit vorab organisierten individuellen B2B-Terminen für die deutschen Teilnehmer. Diese wurden anhand des gemeinsam entwickelten Zielprofils geplant und vereinbart. Die B2B-Gespräche wurden als online Termine durchgeführt. Die deutschen Teilnehmer hatten somit die Möglichkeit, einen ersten Austausch zu Kooperationspotentialen mit potentiellen, mexikanischen Geschäftspartnern wahrzunehmen. Bei Bedarf waren auch Dolmetscher bei den Web-Meetings anwesend. In der Nachbereitung wurden alle deutschen Teilnehmer beim Follow-Up aller Gespräche unterstützt.

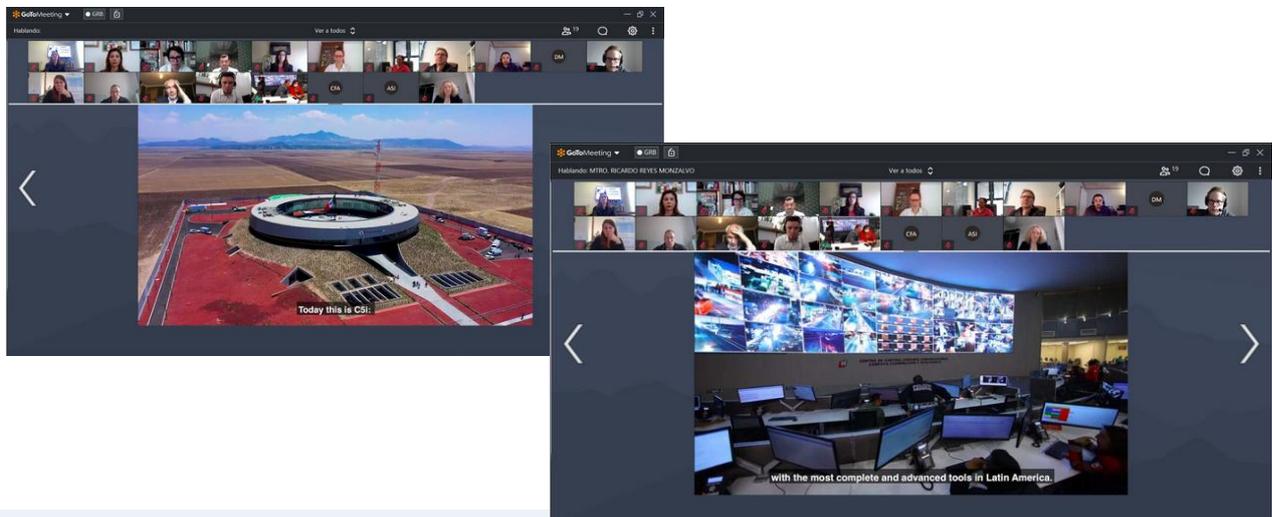
Durchführer:

Grundsätzlich wurde das digitale Format von den deutschen Teilnehmern sowie auch den mexikanischen Akteuren gut angenommen. Die Vorteile lagen klar in der Flexibilität und Möglichkeit der Einbindung der Programmteile in den Arbeitsalltag. Auch die Zeit- und Kostenersparnis im Vergleich zu einer physischen Geschäftsreise nach Mexiko wurden als positiv bewertet. Ein weiterer Vorteil lag in der durch die Dezentralität des Projekts ermöglichten Einbindung zusätzlicher Akteure und Gesprächspartner in dem großen zentralamerikanischen Land.

So konnte eine internationale Geschäftsentwicklung aus dem Home-Office erfolgen und somit, trotz der begrenzten Reisemöglichkeiten im Rahmen der Covid-19 Situation, das Jahr 2021 effizient zur Vorbereitung der weiteren Erschließung des Marktes im Folgejahr genutzt werden.

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

Gruppenmeeting mit dem C5i Pachuca am 14. Mai 2021



Kontakt

AHP International GmbH & Co. KG
Franziska Wegerich, *Senior Manager Trade & Consultant*
Goethestraße 8, 69115 Heidelberg
www.ahp-international.de