



# Ergebnisbericht virtuelle Geschäftsanbahnung Schweden und Norwegen im Bereich Analysen-, Bio- und Labortechnik

31.05.2021 – 11.06.2021

Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) organisierte die trAIDe GmbH vom 31.05.2021 bis 11.06.2021 in Zusammenarbeit mit den lokalen Partnern Alfombra Roja und ScandiConnect eine digitale Geschäftsanbahnungsreise zum Thema Analysen-, Bio- und Labortechnik nach Schweden und Norwegen. Es handelte sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme, die im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt wurde. Zielgruppe waren vorwiegend kleine und mittelständische deutsche Unternehmen (KMU). Die aktuelle Situation und die Auswirkungen der globalen Corona-Pandemie ließen eine physische Durchführung vor Ort nicht zu.

Vor dem Projektbeginn erfolgte eine mehrmonatige intensive Vorbereitungsphase, in der eine individuell abgestimmte Betreuung der zwölf Projektteilnehmer erfolgte. Es wurden unter anderem individuelle Gespräche mit den Delegationsteilnehmern geführt, um eine zielgerichtete Identifikation potenzieller Geschäftspartner in Schweden und Norwegen zu ermöglichen. Ebenfalls fand einige Wochen vor der Reise ein virtuelles „Pre-Briefing“ statt, bei dem die Teilnehmer sowohl auf ihre individuellen Produktpräsentationen vorbereitet wurden, als auch mit kulturellen und aktuellen politischen Themen im Zielland vertraut gemacht wurden. Die Videopräsentationen der teilnehmenden Unternehmen wurden zusammen mit weiteren zusammengestellten Unternehmensinformationen auf eine eigens eingerichtete Projektwebsite gestellt. Auf dieser konnten sich die lokalen Unternehmen über die teilnehmenden deutschen Unternehmen informieren und direkt B2B-Termine mit diesen anfragen. Kurz vor Beginn der Umsetzungsphase wurden jedem Teilnehmer zusätzlich eine branchenspezifische Zielmarktanalyse und ein individueller Matchmaking Schedule zur Verfügung gestellt.

Am Morgen des ersten Projekttagess fand das virtuelle Briefing statt, in dessen Rahmen die Teilnehmer zunächst durch einen Vertreter des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) offiziell begrüßt wurden. Anschließend gewährte ein Vertreter des Branchenverbandes Swedish LabTech einen Überblick über die Schwedische Labortechnik Industrie. Hierauf folgte ein Vortrag über die Analysen-, Labor- und Biotechnologieindustrie Norwegens, die verschiedenen Vertriebskanäle, Besonderheiten und wirtschaftlichen Hintergründe durch einen Vertreter des Distributors HECO Laboratorieuststys AS. Im vorletzten Vortrag durch die Cellwell AB erhielten die Teilnehmer Einblicke in die Besonderheiten der Registrierung von Analyse-, Bio- und Labortechnikprodukten in beiden Zielländern. Die letzte Präsentation behandelte das Thema Einkaufsprozesse im norwegischen Gesundheitswesen. Zum

Durchführer





Abschluss wurde mit allen Beteiligten eine Podiumsdiskussion unter dem Thema: „How to do business in Sweden & Norway – First-hand-experience on market entry strategies, distribution channels and business culture“ geführt.

Zu Beginn der zweiten Projektwoche fand das politische Briefing mit den deutschen Botschaften in Stockholm und Oslo statt. Die Vorträge behandelten unter anderem die bilateralen Beziehungen zwischen Deutschland und den beiden Ziel-ländern, die zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklungen, sowie Besonderheiten im täglichen Geschäftsleben und kultu-relle Unterschiede.

Während der seit dem ersten Projekttag andauernden Matchmaking-Phase fanden knapp 50 hochwertige individuelle Geschäftstreffen zwischen den deutschen Teilnehmern und den schwedischen/norwegischen Unternehmensvertretern und Institutionen statt. Diese waren durch die zielgenaue Vorbereitung des lokalen Partners sehr gut auf die Bedürf-nisse der deutschen Unternehmen abgestimmt. Aus diesen Treffen entstanden einige vielversprechende Follow-Ups für die deutschen Teilnehmer. Die Teilnehmer waren hochzufrieden mit dem Ergebnis der virtuellen Reise, da für die meisten Unternehmen passende Partner identifiziert worden waren und sehr erfolgreiche und informative Meetings stattfanden.

Am letzten Tag des Projektes fand ein gut besuchter Feedback Workshop mit der deutschen Delegation, sowie den lokalen Partnern statt. Insbesondere lobten die deutschen Teilnehmer die Qualität des Matchmakings und der virtuellen B2B-Gespräche, sowie die gute Organisation der gesamten digitalen Geschäfts-anbahnungsreise. Einige deutsche Un-ternehmen konnten bereits konkrete nächste Schritte identifizieren, durch die der Markteintritt in den kommenden Monaten forciert werden soll. Generell wurde die Delegationsreise mit einer sehr guten und positiven Resonanz vor allem hinsichtlich der passgenauen B2B Meetings von allen Seiten beendet.

### Kontakt

trAIDe GmbH  
Hohenstaufenring 42 | 50674 Köln  
Website: [www.traide.de](http://www.traide.de)

Kontaktperson: Kerstin Graf  
Tel: +49 - 22193544512  
Email: [kerstin.graf@traide.de](mailto:kerstin.graf@traide.de)

Durchführer

