

Ergebnisbericht Digitale Geschäftsanbahnung Pakistan Zivile Sicherheitstechnologien und - dienstleistungen

Vom 20. bis 30. Juni 2022 organisierte AHP International in Zusammenarbeit mit dem neugegründeten Pakistan Desk der Deutsch-Emiratischen Industrie- und Handelskammer im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) eine digitale Geschäftsanbahnung zum Thema zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen nach Pakistan. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme. Sie ist Bestandteil der Exportinitiative Zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen und wurde im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt. Zielgruppe waren vorwiegend kleine und mittelständische deutsche Unternehmen (KMU).

Insgesamt nahmen acht deutsche Unternehmen an der digitalen Geschäftsanbahnung teil. Die teilnehmenden Unternehmen kamen überwiegend aus den Bereichen der IT-Sicherheit, Personenschutz, Perimeter- und Infrastruktursicherheit, Schließanlagen und Tresore.

Pakistan ist das fünfthöchste bevölkerungsreichste Land der Welt mit mehr als 227 Millionen Einwohnern, das noch bis 2008 unter einer Militärdiktatur stand. Die ehemalige britische Kolonie erreichte durch den ersten demokratischen Machtwechsel 2013 demokratische Stabilität, dennoch steht das Land vor großen gesellschaftlichen Herausforderungen. Die pakistanische Sicherheitsindustrie ist stark importabhängig, da es wenige lokale Dienstleister oder Produzenten von physischen und IT-Sicherheitslösungen gibt. Eine hohe Korruptionsrate bewirkt zudem ein steigendes Bedürfnis nach innovativen Sicherheitstechnologien in der Wirtschaft sowie dem öffentlichen und privaten Sektor für den Personen- und Perimeterschutz. Die politische und gesellschaftliche Lage Pakistans verbunden mit dem von Importen abhängigen Sicherheitsmarkt bieten vielfältige Möglichkeiten für deutsche Unternehmen.

Im Vorfeld erhielten die Teilnehmenden eine Zielmarktanalyse, die markt- und branchenspezifische Informationen zum Zielmarkt Pakistan sowie zu den Rahmenbedingungen eines Markteintritts enthielt. Den ersten gemeinsamen digitalen Programmpunkt am Montag, den 20. Juni bildete ein informelles Kennenlernen der deutschen Teilnehmenden und der Projektorganisatoren AHPI, AHK Pakistan Desk und Schlüter Graf. Das Auftaktwebinar bot den Teilnehmenden vertiefende Einblicke in die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in Pakistan. Der stellvertretende Leiter der deutschen Botschaft zu Pakistan hielt einen Vortrag über die aktuelle politische Situation in Pakistan und die Offenheit gegenüber ausländischen Unternehmen. Ein Ausblick für deutsche Unternehmen auf das wirtschaftliche Klima Pakistans wurde von der Germany Trade and Invest (GTAI)- Korrespondentin gegeben, die wichtige Unterschiede in der Unternehmenskultur und dem Zielmarkt aufzeigte. Den Abschluss des ersten Tages stellte eine Diskussionsrunde dar, bei dem die deutschen Unternehmen erste Rückmeldungen zu den gewonnenen Eindrücken geben konnten.

Der Dienstag, 21. Juni, wurde durch den Generalkonsul der Bundesrepublik Deutschland zu Pakistan und einer Vertreterin des Board of Investment Pakistan eröffnet. Im Laufe des Tages hatten die deutschen Unternehmen erstmals die Möglichkeit, ihre Produkte und Dienstleistungen dem pakistanischen Publikum vorzustellen. So konnte die Leistungsfähigkeit der deutschen Anbieter für zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen in abwechselnden Präsentationen zwischen den deutschen Firmen und pakistanischen Sprechern bestens herausgestellt werden. Am Nachmittag erhielten die Teilnehmenden tiefere Einblicke in die Investitionsmöglichkeiten und die Marktsituation Pakistans durch eine Keynote des Leiters des National Centre for Cyber Security (NCCS), und einem Vortrag des Leiters des Pakistan Business Council über das Investitionsklima in Pakistan.

Der dritte Tag der digitalen Geschäftsanbahnung drehte sich um die Investitionsmöglichkeiten und rechtlichen Rahmenbedingungen in Pakistan. Der Vizepräsident der Industrie- und Handelskammer von Lahore konnte den deutschen Teilnehmenden konkrete Informationen über die Stärken und Besonderheiten des Ziellandes Pakistan geben und erläutern, wie deutsche Unternehmen ihre wirtschaftlichen Ziele erreichen können. Um einen Markteinstieg zu erleichtern, oder überhaupt ermöglichen zu können, wurden relevante rechtliche Rahmenbedingungen für deutsche Unternehmen in einem Vortrag von Rechtsanwalt Herr Usama Munir von Schlüter Graf als Teil des Projektteams vorgestellt. Diese Informationen

Durchführer:

wurden vom pakistanischen Länderverantwortlichen der Deutschen Bank konkretisiert in einem Vortrag über die Möglichkeiten und Herausforderungen von Fin-Tech Themen im Zielland Pakistan.

Die darauffolgende Woche wurde am 27. Juni mit einem Fokus auf IT und Cybersicherheit eröffnet. Dem Themenfokus entsprechend gab es Präsentationen und Vorträge von lokalen Behörden, Unternehmen und Institutionen rund um das Thema der digitalen Sicherheit und die Nachfrage nach innovativen Technologien von deutschen Firmen. Am Folgetag standen die Themen Nachhaltigkeit und kritische Infrastruktur im Mittelpunkt. Auch hier gab es eine Mischung aus Vorträgen von lokalen Behörden und Unternehmen. Am letzten Programtag, dem 29. Juni, wurden die Bereiche industrielle Sicherheit und Schutz der Produktivität anvisiert. Unternehmen und Behörden aus dem Gastgewerbe, Industrie und Handel konnten den deutschen Teilnehmenden letzte konkrete Einblicke und Hinweise auf Marktchancen geben.

Flankiert wurde die digitale Geschäftsanhahnung mit vorab organisierten individuellen B2B-Terminen für die deutschen Teilnehmenden. Diese wurden anhand des gemeinsam entwickelten Zielprofils geplant und vereinbart. Die Zielkontakte bestanden meist aus einem direkten Kontakt zu öffentlichen Stellen sowie privaten Unternehmen mit bestehendem Zugang zu öffentlichen und privaten Abnehmern von ziviler Sicherheitstechnik. Die B2B-Gespräche wurden als Online-Termine durchgeführt. Die deutschen Teilnehmenden hatten somit die Möglichkeit, einen ersten Austausch zu Kooperationspotentialen mit potenziellen, pakistanischen Geschäftspartnerinnen und -partnern wahrzunehmen. Insgesamt konnten die meisten Teilnehmenden zwischen 2 und 5 Einzelgespräche wahrnehmen. Bei Bedarf waren auch Dolmetschende bei den Online-Meetings anwesend. In der Nachbereitung wurden alle deutschen Teilnehmenden beim Follow-Up aller Gespräche unterstützt.

Grundsätzlich wurde das digitale Format von den deutschen Teilnehmenden sowie auch den pakistanischen 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 Pakistan als weit entfernten Zielmarkt wurden als positiv bewertet. Ein weiterer Vorteil lag in der durch die Dezentralität des Projekts ermöglichten Einbindung zusätzlicher Akteure und Gesprächspartnerinnen und -partner sowohl in Islamabad, Karachi und Lahore.

So konnte die digitale Geschäftsanhahnung gut Einblicke in den noch wenig erschlossenen Zielmarkt geben. Ein physisches Folgeprojekt in den kommenden 2-3 Jahren wurde von den Teilnehmenden ausdrücklich als hilfreich angesehen.

Die [Projektübersicht](#) für das Jahr 2022 steht zum Download bereit. Aktuelles rund um das Markterschließungsprogramm kann unter [Termine und Veranstaltungen des Markterschließungsprogramms](#) recherchiert werden.

Kontakt

AHP International GmbH & Co. KG

Franziska Wegerich, Senior Manager Trade & Head of Public Trade Services

www.ahp-international.de

Bildnachweis: AHP International



Digitale Präsentationsveranstaltung mit dem Board of Investment (BOI) Pakistan und den deutschen teilnehmenden Firmen der Geschäftsanhahnung Pakistan zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen, 21. Juli 2022

