

Ergebnisbericht digitale Geschäftsanbahnung Philippinen im Bereich zivile Sicherheitstechnologien und Dienstleistungen

Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) organisierte die trAIDe GmbH vom 07.11.2022 bis 18.11.2022 in Zusammenarbeit mit dem lokalen Partner Defense Bridge Asia (DBA) eine digitale Geschäftsanbahnungsreise zum Thema zivile Sicherheitstechnologien und Dienstleistungen auf die Philippinen. Es handelte sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme, die im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt wurde. Sie ist Bestandteil der Exportinitiative Zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen. Zielgruppe waren vorwiegend kleine und mittlere 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 elf Projektteilnehmenden erfolgte. Die diversen Branchenschwerpunkte der teilnehmenden deutschen Unternehmen reichten von Cyber-Security-Software bis zu innovativen Lösungen für Gebäudesicherheit. Es wurden unter anderem individuelle Gespräche mit den Delegationsteilnehmenden geführt, um eine zielgerichtete Identifikation potenzieller Geschäftspartner/innen auf den Philippinen zu ermöglichen. Ebenfalls fand einige Wochen vor der digitalen Delegationsreise ein virtuelles „Pre-Briefing“ statt, bei dem die Teilnehmenden sowohl auf ihre individuellen Produktpräsentationen vorbereitet 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 Teilnehmenden zusätzlich eine branchenspezifische Zielmarktanalyse zur Verfügung gestellt. Während der Projektwochen erhielt jeder Teilnehmende einen individuellen Matchmaking-Zeitplan.

Am Morgen des ersten Projekttages fand das virtuelle Briefing statt, in dessen Rahmen die Teilnehmenden zunächst durch das BMWK offiziell begrüßt wurden. Anschließend gewährte eine Vertreterin von Germany Trade & Invest Einblicke in den philippinischen Markt und erklärte, inwiefern GTAI die Teilnehmenden beim Markteintritt unterstützen kann. Hierauf folgte ein Vortrag der Direktorin der Deutsch-Philippinischen Auslandshandelskammer (AHK Philippinen). Die Teilnehmenden erhielten durch den Präsidenten des philippinischen Vereins für Cyber Security Einblicke in die aktuelle Gesetzeslage und Entwicklungen der philippinischen Cyber-Security-Branche. Danach folgte ein Vortrag des Kompetenzzentrums für deutsche Exportfinanzierung bei der Deutsch-Singapurischen Auslandshandelskammer (AHK Singapur), der als Exportkreditgarantiegeber für Gesamtasien zuständig ist. Die digitale Durchführung der Reise machte es möglich, dass die Teilnehmenden bereits während der Vorträge über die Chatfunktion von Zoom Fragen stellen konnten, ohne den Vortrag zu unterbrechen.

Durchführer

Das politische Briefing mit Vertretenden der deutschen Botschaft in Manila fand am zweiten Projekttag statt. Die Vorträge behandelten unter anderem die bilateralen Beziehungen zwischen Deutschland und den Philippinen, die zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklungen sowie Besonderheiten im täglichen Geschäftsleben und kulturelle Unterschiede.

Zu Beginn des dritten Projekttag fand die Präsentationsveranstaltung statt, welche den deutschen Teilnehmenden die Möglichkeit bot, sich in einem branchenspezifischen Umfeld weiteren philippinischen Firmen und damit potenziellen Partnern vorzustellen. Geleitet wurde diese Veranstaltung von einem Projektleiter der trAIDe GmbH und offiziell eröffnet durch die Botschaft der Bundesrepublik Deutschland in Manila. Nach einer kurzen Präsentation über die Stärken der deutschen Sicherheitstechnologiebranche hatten die deutschen Teilnehmenden die Möglichkeit, sich wahlweise in einer Live- Präsentation oder durch das voraufgenommene Pitchvideo vorzustellen.

Zu Beginn der zweiten Projektwoche fanden zwei sehr informative virtuelle Unternehmensbesuche statt. In den jeweils einstündigen Meetings bekamen die deutschen Teilnehmenden interessante Einblicke in die Geschäftsfelder der Unternehmen und hatten die Chance, sich über potenzielle Kooperationsmöglichkeiten zu informieren.

Während der seit dem ersten Projekttag andauernden Matchmaking-Phase fanden über 23 hochwertige individuelle Geschäftstreffen zwischen den deutschen Teilnehmenden und den philippinischen Unternehmensvertreterinnen und Institutionen statt. Diese waren durch die zielgenaue Vorbereitung des lokalen Partners gut auf die Bedürfnisse der deutschen Unternehmen abgestimmt. Aus diesen Treffen entstanden einige vielversprechende Folgetermine für die deutschen Unternehmen. Aufgrund einiger terminlicher Verschiebungen finden einige der B2B-Meetings noch im Dezember statt. Die Teilnehmenden waren zufrieden mit dem Ergebnis der virtuellen Reise, da für die meisten Unternehmen passende Partner identifiziert werden konnten, erfolgreiche und informative B2B Termine stattfanden und die offiziellen Gruppentermine einen guten Marktüberblick gaben.

Am letzten Tag der offiziellen Projektwochen fand ein Feedback-Workshop mit der deutschen Delegation sowie den lokalen Partnern statt. Insbesondere lobten die deutschen Teilnehmenden die gute Organisation der gesamten digitalen Geschäftsanhaltungsreise und die Qualität der B2B Termine. Einige deutsche Unternehmen konnten innerhalb der zwei Projektwochen bereits konkrete nächste Schritte identifizieren, durch die der Markteintritt in den kommenden Monaten forciert werden soll. Generell wurde die Delegationsreise mit einer guten und positiven Resonanz von allen Seiten beendet.

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

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

Kontaktperson:
Herr Dietrich Schartner
Tel: +49 - 22193544546

Durchführer

