



Durchführer trAIDe

Mit dem Fokus auf internationale Unternehmens-kooperationen hat die trAIDe GmbH **seit 2008** mehr als **300 Markteintrittsprojekte** durchgeführt und über **1.5000 Hersteller** beim erfolgreichen Eintritt in ausländische Zielmärkte und beim Export ihrer Produkte und Dienstleistungen unterstützt. Durch unser **globales Netzwerk** von lokalen Branchenexperten operieren wir weltweit in allen Bereichen der Gesundheitswirtschaft. Wir kennen die Herausforderungen beim Eintritt in neue Märkte und bieten Transparenz und Sicherheit durch die Vermittlung von Unternehmen (Vertriebspartner & Endkunden), die entsprechend den Bedürfnissen unserer Kunden ausgewählt und von unseren Experten vor Ort validiert wurden.

Unser lokaler Partner in Kolumbien



Weitere Kooperationspartner



Mit der Durchführung des Bundesförderprogramms Mittelstand Global/Markterschließungsprogramm beauftragt:



■ your partner in global business

Das Markterschließungsprogramm für kleine und mittlere Unternehmen ist ein Förderprogramm des:



IMPRESSUM

Herausgeber
trAIDe GmbH
Hohenstaufenring 42
50674 Köln
www.traide.de

Stand
Oktober 2024

Bildnachweis
iStock

Gestaltung und Produktion
trAIDe GmbH

GESCHÄFTSANBAHNUNG Kolumbien 2025

Geschäftsanbahnung für deutsche Unternehmen
aus dem Bereich Wasser- und
Abwasserwirtschaft mit dem Fokus
Digitalisierung

30.03. bis 03.04.2025



Durchführer



■ your partner in global business

DAS PROJEKT

Vom 30.03.2025 bis zum 03.04.2025 führt trAIDe GmbH, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz, eine Geschäftsanbahnung nach Kolumbien durch. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme. Sie ist Bestandteil der Exportinitiative Umwelttechnologien und wird im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt. Zielgruppe sind vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen (KMU).

Kolumbien hat sich in den letzten Jahren zu einem interessanten Markt für Unternehmen der Wasserwirtschaft entwickelt. Die Regierung plant bis 2030 erhebliche Investitionen in Höhe von mehreren Milliarden US-Dollar, um die Wasserversorgung und Abwasserbehandlung des Landes zu modernisieren. Derzeit werden nur 36 % der städtischen Abwässer behandelt, und es besteht großer Bedarf an Technologien zur Wasseraufbereitung und -einsparung. Besonders deutsche Unternehmen sind in Kolumbien für ihre qualitativ hochwertigen Produkte und innovativen Lösungen geschätzt. Firmen wie KSB und Ferrostaal sind bereits erfolgreich im kolumbianischen Markt aktiv.

Für deutsche KMU ergeben sich in Kolumbien erhebliche Geschäftschancen, insbesondere in Bereichen wie der Digitalisierung von Wassernetzen, der Abwasserbehandlung und der nachhaltigen Wassernutzung. Die kolumbianische Regierung unterstützt zudem öffentlich-private Partnerschaften, um private Investitionen in die Wasserwirtschaft zu fördern. Mit wachsender Nachfrage nach modernen Technologien bietet Kolumbien deutschen Unternehmen hervorragende Möglichkeiten, durch Kooperationen und lokale Partnerschaften Fuß zu fassen und nachhaltige Lösungen anzubieten.

Der Markteintrittsprozess



Vorläufiges Programm

Datum	Programmpunkt
So. 30.03.2025	Ankunft in Bogotá, optionales Pitch-Deck-Coaching und Besprechung der Matchmaking Termine, Welcome Dinner
Mo. 31.03.2025	Briefing Event, Unternehmensbesuch, Empfang in der Deutschen Botschaft in Bogotá
Di. 01.04.2025	Präsentationsveranstaltung, Matchmaking-Event, Flug von Bogotá nach Medellín
Mi. 02.04.2025	Unternehmensbesuch, Matchmaking-Event
Do. 03.04.2025	Feedback Workshop, Follow-up Termine, Flug von Medellín nach Deutschland

Ihre Vorteile

- Individuelle Unterstützung beim Markteintritt
- Identifizierung von potenziellen Geschäftspartnern und individuelle Termine
- Ersparnis von Zeit und Kosten
- Umsatzgenerierung durch Markterschließung

Teilnahmebedingungen

Zur Teilnahme berechtigt sind deutsche Unternehmen mit folgenden Kriterien:

- Firmensitz in Deutschland
- Exportfähige Produkte und/oder Dienstleistungen
- Nicht in einem Insolvenzverfahren, o.ä. befindlich

Das Projekt ist Bestandteil des Markterschließungsprogramms für KMU und unterliegt den De-Minimis-Regelungen.

Der Eigenanteil der Unternehmen für die Teilnahme am Projekt ist abhängig von der Größe des Unternehmens (siehe Tabelle).

Individuelle Reise-, Unterbringungs- und Verpflegungskosten werden von den Teilnehmenden selbst getragen.

Eigenbeitrag (netto)	Bemessungsgröße
500€ (netto)	< 10 Beschäftigte und < 2 Mio. € Umsatz pro Jahr
750€ (netto)	< 500 Beschäftigte und < 50 Mio. € Umsatz pro Jahr
1000€ (netto)	> 500 Beschäftigte und > 50 Mio. € Umsatz pro Jahr

Für alle Teilnehmenden werden die individuellen Beratungsleistungen in Anwendung der De-Minimis-Verordnung der EU bescheinigt. Teilnehmen können maximal 12 Unternehmen. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt, wobei KMU Vorrang vor Großunternehmen haben.

Eine Übersicht zu weiteren Projekten des Markterschließungsprogramms für KMU kann unter <http://www.gtai.de/mep> abgerufen werden.

trAIDe GmbH – your partner in global business
Hohenstaufenring 42, 50674 Köln

Baris Tasar (Geschäftsführer)
Tel.: +49 221 935 445 10
Email: baris.tasar@traide.de
Web: www.traide.de