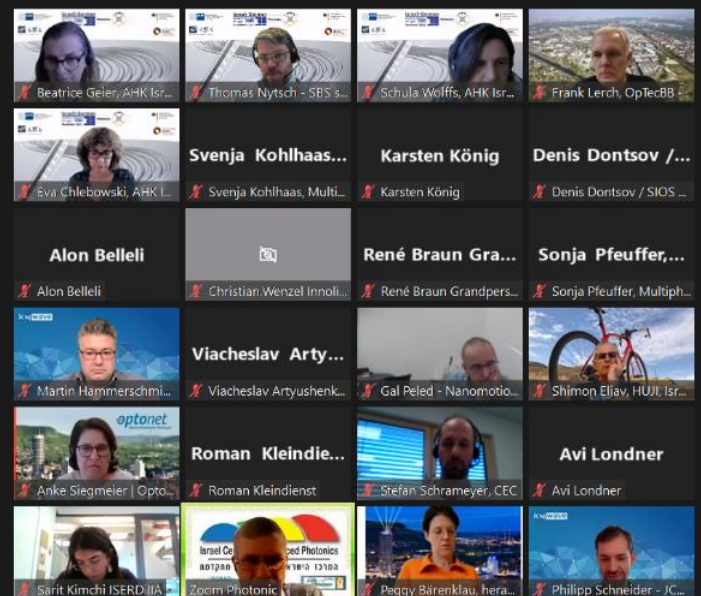


Ergebnisbericht

Digitale Geschäftsanhahnung Israel „Photonik“

08. – 11. November 2021



Vom 08.11.2021 bis zum 11.11.2021 führte SBS systems for business solutions GmbH, gemeinsam mit der Deutsch-Israelischen Industrie- und Handelskammer (AHK Israel), im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi), eine digitale Geschäftsanhahnung nach Israel durch. Es handelte sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogramms für KMU. Die anhaltenden Reisebeschränkungen und die Auswirkungen der globalen Corona-Krise haben die eigentlich geplante physische Durchführung vor Ort nicht zugelassen.

Elf ausgewählte deutsche Unternehmen aus der Branche „Photonik“ nahmen an der digitalen Geschäftsanhahnung Israel teil. In diesen Tagen trafen sie online über Konferenztools potenzielle Kunden, Vertriebspartner oder Vertreter aus Forschung und Entwicklung von verschiedenen israelischen Unternehmen sowie Institutionen der Branche, denen sie ihre Produkte und Dienstleistungen präsentierten. Hinzu kamen ein virtueller Firmenbesuch bei einem renommierten Israelischen Branchenunternehmen sowie eine vorbereitende Briefing-Veranstaltung zu Branche, Land und interkultureller Kompetenz. Da der Zeitunterschied zu Israel nur eine Stunde beträgt, war es den Unternehmern möglich, die B2B-Meetings über den Tag zu verteilen und so die Gespräche in der ursprünglich geplanten Reisezeit durchzuführen. Ziel des Projekts war es, die deutschen Unternehmen beim Aufbau bzw. der weiteren Erschließung des israelischen Absatzmarktes zu unterstützen und ihnen neue Geschäftskontakte zu vermitteln.

Zur Vorbereitung erhielten die Teilnehmer in Form einer Zielmarktanalyse spezifische Informationen zur Branchen- und Marktsituation, zu rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen und interkulturellen Besonderheiten. Außerdem wurden in einem Kick-Off-Call mit jedem Teilnehmer ausführlich die Zielkundenvorgaben eruiert und anschließend spezifische und individuelle Datenbanken mit möglichen Kontakten erstellt, aus denen die Teilnehmer eine erste Vorauswahl treffen konnten.

Eine Woche vor der Veranstaltung wurde ein vorbereitendes Online-Meeting mit interkulturellem Training durch den Geschäftsführer der AHK Israel organisiert, bei dem sich die deutschen Teilnehmer untereinander kennenlernen und die Software für die Präsentationsveranstaltung ausprobieren konnten sowie wertvolle Informationen über die Geschäftskultur in Israel erfuhren. Dieses Vorbereitungs-Meeting fand, wie auch alle weiteren Veranstaltungen, über Zoom statt. Den Auftakt der Programmwoche stellte ein zweigeteiltes Country Briefing dar. Im ersten Teil erhielten die Teilnehmer nach einem Grußwort des BMWi in Fachvorträgen von lokalen Experten von GTAI, Deutscher Botschaft und einem großen Deutschen Branchenvertreter Einblicke in die Wirtschaft, aktuelle Branchensituation und Politik des Landes. Mit einem Vorproduzierten kurzen Video über die Ankunft in Tel Aviv begrüßte die AHK abschließend die Teilnehmer virtuell in Israel. Der zweite Teil des Tages stellte eine virtueller Firmenbesuch bei einem renommierten israelischen Branchenunternehmen dar, bei dem bereits mehrere deutsche Teilnehmer Folgetermine für individuelle B2B-Gespräche vereinbarten.

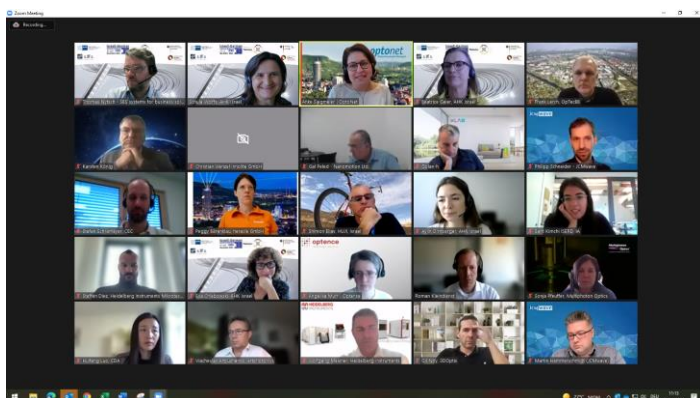
Die Präsentationsveranstaltung am nächsten Tag erfolgte in Form eines Pitching-Events der deutschen Teilnehmer in zwei Blöcken. Dazwischen gab es zur Auflockerung ein Experten-Round-Table mit Branchenvertretern aus Israel und Deutschland, das von einer Vertreterin eines deutschen Branchenclusters moderiert wurde. Die Einführung in die Veranstaltung sowie die Moderation der Präsentationen und abschließenden Networking-Runde übernahm der SBS-Projektleiter.

Den wichtigsten Teil der digitalen Geschäftsreisereise bildeten die individuell für die deutschen Teilnehmer organisierten B2B-Gespräche. Die einzelnen Gespräche der Unternehmen wurden von Mitarbeiterinnen der AHK moderiert und unterstützt. Die Gespräche zogen sich auch in der Folgewoche und sogar vereinzelt bis zwei Wochen nach dem eigentlichen Termin hin, was aufgrund der digitalen Umsetzung den Unternehmen auch entgegenkam.

In der abschließenden Feedback-Runde eine Woche nach der Geschäftsreisereise, zeigten sich die deutschen Teilnehmer mit der Geschäftsreisereise trotz digitaler Umsetzung sehr zufrieden. Das erste Fazit der individuellen Geschäftstermine ist überdurchschnittlich positiv und es sind bereits Folgegespräche online und zum Teil sogar in Israel in Präsenz angesetzt.

Aktuelles rund um das Markterschließungsprogramm kann unter [Termine und Veranstaltungen des Markterschließungsprogramms](#) recherchiert werden.

Kooperations- und Fachpartner



Kontakt

SBS systems for business solutions GmbH

Thomas Nytsch, Senior Project Manager

Budapester Str. 31, 10787 Berlin

Tel.: 030 5861994-10 | Fax: 030 5861994-99

Email: info@sbs-business.com

Web: www.germantech.org – www.sbs-business.com

Text und Redaktion

Thomas Nytsch, SBS systems for business solutions

Gestaltung und Produktion

SBS systems for business solutions

Bildnachweis

SBS systems for business solutions