

Organisation der BWIHK-Geschäftsreise:

Zukunftsbranchen Portugal im Mai 2023

Smart Farming, E-Health/Medizintechnik, Industrie 4.0

Lissabon/Portugal, 23. Mai bis 25. Mai 2023

Leistungsbeschreibung

1. Allgemeine Informationen

Die Erschließung neuer Auslandsmärkte ist für die stark exportabhängige baden-württembergische Wirtschaft von entscheidender Bedeutung. Je besser und intensiver die Marktkenntnisse sind, desto erfolgreicher verläuft das Auslandsgeschäft. Von besonderem Wert sind hierbei die persönlichen Einblicke in die Zielmärkte vor Ort und die gezielte Fokussierung auf neue Marktchancen in bestimmten Branchen.

Aus diesem Grund bieten die baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern Unternehmerreisen zur Auslandsmarkterschließung an. Diese werden über die IHK-Exportakademie GmbH ausgeschrieben und abgewickelt. Die IHK-Exportakademie GmbH ist Veranstalter der Reise.

Gegenstand dieser Ausschreibung ist die Organisation des Programms für eine Reise für baden-württembergische Unternehmer nach Lissabon/Portugal vom 23. Mai bis 25. Mai 2023 mit den Schwerpunkten Smart Farming, E-Health und Medizintechnik sowie Industrie 4.0.

Die dreitägige Reise nach Lissabon soll es teilnehmenden Unternehmen ermöglichen, intensive Einblicke in drei der relevantesten Zielbranchen Portugals zu erhalten. Nach einem digitalen Briefing vorab werden an den ersten beiden Reisetagen Unternehmensbesuche mit Besichtigungs- und Geschäftserkundungsmöglichkeiten in Lissabon und der näheren Umgebung angeboten. Die Unternehmensbesuche werden branchenspezifisch durchgeführt und die Unternehmen je nach bevorzugtem Schwerpunkt in die Gruppen Smart Farming, E-Health und Medizintechnik sowie Industrie 4.0 unterteilt. Bei Interesse kann die Gruppe auch gewechselt werden, zum Beispiel Smart Farming an Tag 1 und Industrie 4.0 an Tag 2. Am dritten Tag soll eine B2B-Kooperationsbörse in Lissabon organisiert werden, damit die Unternehmen aus Baden-Württemberg sich mit einer größeren Anzahl an portugiesischen Unternehmen vernetzen und mögliche Geschäfte in den Schwerpunktbranchen ausloten können. Das Format ermöglicht es dabei auch, dass Unternehmen aus ganz Portugal anreisen können und sich so gezielt mit geschäftsinteressierten deutschen Unternehmen vernetzen. Die Programmpunkte Unternehmensbesuche und B2B-Veranstaltung werden ergänzt von gemeinsamen Abendessen, wenn möglich auch unter Teilnahme von Branchenvertreterinnen und -vertretern aus Portugal sowie sonstigen relevanten Wirtschaftsakteuren. Für die Tage 1 und 2 besteht auch die Option einen größeren Branchenverband zu besuchen und dazu portugiesische Mitgliedsunternehmen einzuladen.

Weiterführende Brancheninformationen:

Portugal zählt auf dem dritten Platz zu den Top Ten Wachstumsmärkten für Ausfuhren aus Baden-Württemberg (Stand Jan.-Okt. 2021). Die wirtschaftlichen Prognosen für Portugal sind derzeit günstig, bis Ende 2022 soll das Vorkrisenniveau erreicht werden. Im Außenhandel sind vor allem die Erwartungen für Importe von Waren und Dienstleistungen hoch. Portugals Regierung verfolgt bis 2030 das Ziel, das Land wettbewerbsfähiger zu machen und Lücken in der Infrastruktur zu schließen. Hierfür werden Zuschüsse und Kredite eingesetzt, die in den Unterstützungspaketen der EU enthalten sind. Mitte Juni 2021 genehmigte die EU den portugiesischen Wiederaufbauplan. Der Strategieplan sieht vor, Defizite in verschiedenen Branchen zu beheben und so eine Modernisierung und Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft zu erreichen.

Der digitale Wandel spielt beim wirtschaftlichen Aufschwung Portugals eine zentrale Rolle und wird im Rahmen des Wiederaufbauplans gefördert. Für deutsche Unternehmen entstehen hier attraktive Geschäftschancen, denn die Digitalisierungspläne erhöhen die Nachfrage nach Lösungen und Ausrüstungen, wobei Deutschland von seiner Rolle als zweitwichtigstes Lieferland Portugals profitiert.

Zu den Branchen, die durch digitale Aufrüstung eine Transformation zu mehr Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftssicherheit durchlaufen sollen, zählen die Landwirtschaft mit dem Schwerpunkt Smart Farming, die Gesundheitsbranche mit den Schwerpunkten E-Health und Medizintechnik sowie die Industrie mit dem Schwerpunkt Industrie 4.0. In all diesen Bereichen werden perspektivisch sehr gute Markt- und Beteiligungschancen für deutsche Unternehmen bestehen.

Übersicht über Marktchancen in den einzelnen Branchen

Smart Farming

- Anbieter von modernen Anlagen und Digitalisierungstechnologien; Tropfenzählersysteme
- Technologien für den effizienten Einsatz und die Versorgung bzw. Verwaltung von Pflanzenschutzmitteln, Düngemitteln, Wasser und Energie
- Anwendungen, die durch künstliche Intelligenz (KI), Automatisierung und Robotik unterstützt werden
- Weitere innovative Technologien für die smarte Landwirtschaft

E-Health und Medizintechnik

- Lösungen für Telehealth und Gesundheitsinformationssysteme
- Medizinprodukte und -technologien und aus der dentalen und psychosomatischen Medizin sowie für Rehabilitationszentren
- Robotik
- Geräte im Bereich der bildgebenden Diagnostika
- Einsatz von künstlicher Intelligenz, Automation und maschinellen Lernens
- Cybersecurity im Gesundheitswesen
- Software für Dokumentenverwaltung, Lagermanagement, Informationsmanagement, Systeme der Interoperabilität von Informationen oder Logistiksoftware

Industrie 4.0

- Automatisierungstechnologien sowie Sensorik-, Steuerungs- und Produktionstechniken

- Vernetzung von Maschinen und Abläufen durch IKT, Industrial Internet of Things (IIoT), KI-Technologien sowie Smart/Digital Factory
- Softwarelösungen für das Planungs- und Fertigungsumfeld, Identifikationssysteme und Netzwerklösungen, Prüfsysteme, mixed reality Software sowie Informations- und Netzwerksicherheitslösungen
- Beratungsdienstleister im Bereich Integration digitaler Technologien in Unternehmen und Industrie

2. Überblick über die zu erbringenden Leistungen

Folgende Leistungen sind zu erbringen. Bitte geben Sie die Kalkulation Ihres Angebots in der Anlage „Preiskalkulation“ an, damit wir Ihr Angebot berücksichtigen können.

2.1 Akquise und Reiseleistungen

- a. Organisation des digitalen Briefings vor der Reise für die Teilnehmenden und Vorstellung der Rahmenbedingungen für den Markt in Portugal. Organisation und Durchführung des Programms mit Unternehmensbesuchen und B2B-Kooperationsbörse, einschließlich Verpflegung gemäß Programm, Transfers, Hotелеmpfehlung und Reservierung von Zimmerkontingenten unter Sicherstellung der zum Durchführungszeitpunkt geltenden Hygieneauflagen. Für die B2B-Kooperationsbörse übernimmt der Dienstleister vorab ein Matchmaking mit jeweils mindestens sechs passenden teilnehmenden portugiesischen Unternehmen je Branchenschwerpunkt für die teilnehmenden deutschen Unternehmen, sodass möglichst viele Gespräche stattfinden können. Der Dienstleister setzt sich hierfür vorab mit den Reiseteilnehmenden in Verbindung, um die Interessensschwerpunkte zu klären.
- b. Absprachen mit der IHK-Exportakademie und der projektdurchführenden IHK inkl. Anpassungen der Reiseplanung bei Änderungen des Programms. Laufende Betreuung der Unternehmen bei Nachfragen.
- c. Aktives Bewerben der Geschäftsreise und Akquise der portugiesischen Gesprächspartner (z. B. per Telefonakquise, E-Mails, Newsletter, Website), um ausreichend qualifizierte Teilnehmer/innen zu gewinnen.
- d. Begleitung der Delegation durch eine/n geeignete/n Reiseleiter/in und Betreuung der Teilnehmer vor Ort.

2.2 Programm

Gerne können Sie zusätzlich zum beigefügten Programm alternative oder ergänzende Programmpunkte vorschlagen.

- a. Vorab digitales Briefing über die wirtschaftliche Situation vor Ort und relevante Branchen-informationen. Die Unternehmer sollen eine Einführung in die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erhalten und erfahren, in welchen Bereichen sich besonders gute Geschäftschancen für die jeweiligen Schwerpunkte ergeben.
- b. Besuch von mindestens fünf portugiesischen Unternehmen der Branche. Die Besuche sollen den baden-württembergischen Unternehmen Marktchancen eröffnen und ihnen passende Geschäftspartner aufzeigen. Ein möglichst hoher Praxisbezug zu Schwerpunkten der baden-württembergischen Unternehmen ist wünschenswert. Alternativ ist auch der Besuch bei einem größeren Branchenverband unter der Teilnahme geschäftsinteressierter portugiesischer Unternehmen möglich. In jedem Fall sollten die Unternehmen auch repräsentativ für die geplanten strukturellen Veränderungen in Portugal sein.
- c. Organisation einer B2B-Kooperationsbörse für die teilnehmenden baden-württembergischen Unternehmen mit repräsentativen und geschäftsinteressierten portugiesischen Unternehmen aus den verschiedenen Branchenschwerpunkten (mindestens 6 passende Unternehmen je Branchenschwerpunkt).
- d. Organisation der Rahmenprogrammpunkte inkl. Verpflegung (Mittagsimbisse, Abendessen etc.).

3. Informationen über Ihre Organisation

Bitte füllen Sie die „Informationen über Ihre Organisation“ aus (vgl. Datei Preiskalkulation)