



## Durchführer trAIDe

Mit dem Fokus auf internationale Unternehmenskooperationen hat die trAIDe GmbH **seit 2008** mehr als **300 Markteintrittsprojekte** durchgeführt und über **1.000 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 zivilen **Sicherheitstechnologien**. 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. Bei trAIDe arbeitet ein hochmotiviertes Team aus starken Persönlichkeiten mit **langjähriger Erfahrung in internationalen Markteintrittsprojekten**.

### Unser lokaler Partner in Spanien



### Weitere Kooperationspartner



Mit der Durchführung dieses Projekts im Rahmen des Bundesförderprogramms Mittelstand Global/ Markterschließungsprogramm beauftragt:



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



### IMPRESSUM

**Herausgeber**  
trAIDe GmbH  
Hohenstaufenring 42  
50674 Köln  
[www.traide.de](http://www.traide.de)

**Stand**  
April 2025

**Gestaltung und Produktion**  
trAIDe GmbH

**Bildnachweis**  
iStock, pixabay



# GESCHÄFTSANBAHNUNG SPANIEN 2025

Geschäftsanbahnung für deutsche Unternehmen aus dem Bereich der zivilen Sicherheitstechnologien und - Dienstleistungen

10.11. – 13.11.2025



Durchführer



# DAS PROJEKT

Vom 10. bis 13. November 2025 führt die trAIDe GmbH im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE) und in Zusammenarbeit mit dem lokalen Partner How2Go eine Geschäftsanbahnung nach Spanien durch. Diese projektbezogene Fördermaßnahme ist Teil der Exportinitiative „Zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen“ und wird im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU umgesetzt. Zielgruppe sind vor allem kleine und mittlere deutsche Unternehmen (KMU).

Der spanische Sicherheitsmarkt bietet attraktive Potenziale für deutsche Hersteller. Besonders der Schutz kritischer Infrastrukturen gewinnt an Bedeutung und treibt die Nachfrage nach modernster Sicherheitstechnologie voran. Auch der Bereich Cybersecurity rückt zunehmend in den Fokus. Neben dem Schutz von Infrastrukturen spielt die Unterstützung von Einsatzkräften im (Natur-)Katastrophenschutz eine zentrale Rolle. Angesichts der aktuellen geopolitischen Entwicklungen arbeitet die spanische Regierung an einem nationalen Katastrophenschutzplan, der speziell auf potenzielle Kriegsgefahren ausgerichtet ist.

Für deutsche Unternehmen eröffnen sich vielversprechende Marktchancen – insbesondere im Bereich Katastrophenschutztechnologien. Deutschland gilt als Vorreiter in der Sicherheitstechnologie, insbesondere in den Bereichen Frühwarnsysteme, Notfallkommunikation und geografische Informationssysteme. Deutsche Hersteller überzeugen durch technologische Expertise, zuverlässige Systemintegration und höchste Qualitätsstandards. Die spanische Sicherheitsbranche bietet somit zahlreiche Kooperations- und Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen, die ihre innovativen Lösungen erfolgreich am Markt etablieren möchten. Die Geschäftsanbahnung eröffnet deutschen Unternehmen die Chance, ihr Know-how auf dem spanischen Sicherheitsmarkt einzubringen und langfristige Partnerschaften zu etablieren.

## Der Markteintrittsprozess



## Vorläufiges Programm:

Datum	Programmpunkt
10.11.2025	<b>Briefing-Event</b> mit allen deutschen Teilnehmenden <b>Paneldiskussion</b> mit relevanten lokalen Branchenexperten / Ministerien / Institutionen <b>Unternehmensbesuch I</b>
11.11.2025	<b>Präsentationsveranstaltung &amp; Matchmaking Event</b> mit individuellen B2B Meetings und Pitches der deutschen Unternehmen
12.11.2025	<b>Unternehmensbesuch II</b> <b>Politisches Briefing</b> bei der deutschen Botschaft
13.11.2025	<b>Unternehmensbesuch III</b> <b>Mittagessen und Debriefing</b>

## 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 beträgt in Abhängigkeit von der Größe des Unternehmens (siehe Tabelle).

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

Eigenbeitrag (netto)	Bemessungsgröße
250€ (netto)	< 10 Beschäftigte und < 2 Mio. € Umsatz pro Jahr
850€ (netto)	< 500 Beschäftigte und < 50 Mio. € Umsatz pro Jahr
1500€ (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.

**Anmeldeschluss: 30.08.2025**

Eine Übersicht zu weiteren Projekten des Markterschließungsprogramms für KMU kann unter [www.gtai.de/mep](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](mailto:baris.tasar@traide.de)  
Web: [www.traide.de](http://www.traide.de)