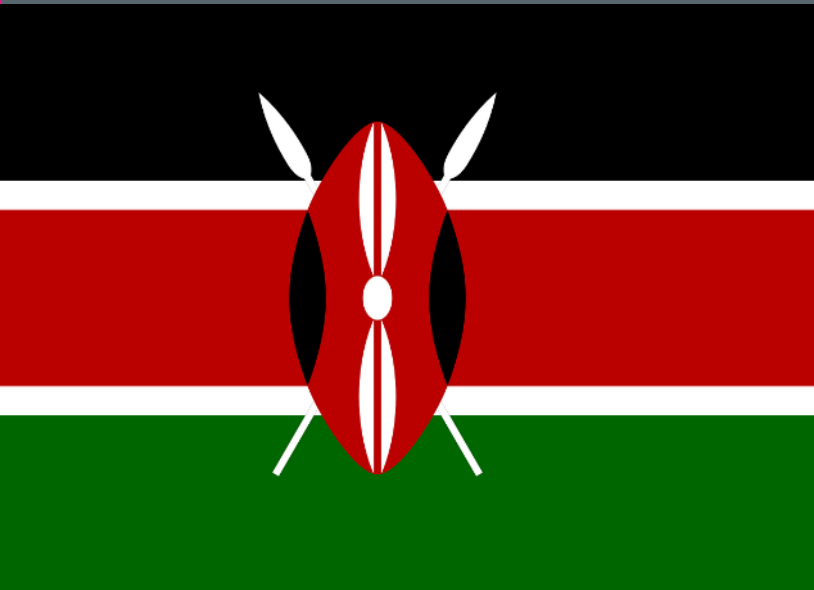


# Zivile Sicherheitstechnologien Kenia

Geschäftsanhahnungsreise vom 07.04. bis 11.04.2025



## Ihr Eintritt in den kenianischen Markt für zivile Sicherheit!

*Vom 07. bis 11.04.2025 führt AHP International im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) gemeinsam mit Zurcom International eine Geschäftsanhahnungsreise nach Kenia durch. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme. Sie ist Bestandteil der Exportinitiative Zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen und wird im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt. Zielgruppe sind vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen (KMU).*

Kenia ist einer der größten deutschen Absatzmärkte in Subsahara-Afrika und liegt mitten in der ostafrikanischen Region mit hohem Wirtschaftswachstum. So liegt das für Kenia prognostizierte BIP-Wachstum für 2025 bei rund 5,3 %.

Der wachsende Wohlstand der Mittelschicht, die Frontlage im Kampf gegen den internationalen Terrorismus und innenpolitische Auseinandersetzungen führen zu einem konstant wachsenden Sicherheitsbedürfnis. Kenias Digitalisierung bringt zudem ein großes Potential für Cybersicherheitslösungen und -produkte mit sich.

Vor diesem Hintergrund stehen die kenianische Regierung und private Unternehmen vor der Herausforderung, die Sicherheitskräfte besser auszubilden und mit modernen Technologien auszustatten, insbesondere im Bereich der Terrorismusbekämpfung.

In diesem Zusammenhang wächst die Nachfrage nach innovativen Sicherheitslösungen für den Schutz von Gebäuden, Vermögenswerten und Unternehmen. Besonders die wachsende Mittelschicht trägt zur steigenden Nachfrage nach elektronischen Sicherheitslösungen bei.

Insgesamt bietet Kenia signifikante Wachstumschancen für Unternehmen, die fortschrittliche Technologien und Fachwissen im Bereich der zivilen Sicherheitstechnik einbringen können. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Sicherheitsinfrastruktur und die steigende Bedeutung der privaten Sicherheitsindustrie machen den kenianischen Markt zu einer vielversprechenden Gelegenheit für deutsche Investoren. Der Bedarf an modernen Sicherheitsstrategien und -technologien bietet viel Potenzial für eine erfolgreiche Geschäftsanhahnung.

Durchführer

## Zielmarkt Kenia – ein Markt mit großem Potential in Sicherheitstechnologien

Der zivile Sicherheitssektor in Kenia ist ein schnell wachsender, wesentlicher Bestandteil der gesamten Sicherheitslandschaft des Landes. Eine Vielzahl von privaten Sicherheitsdiensten bietet essenzielle Dienstleistungen wie Sicherheit von Wohngebieten, Gewerbegebäuden und Institutionen. Die private Sicherheitsindustrie zählt zu den größten Wirtschaftszweigen des Landes. Zudem ist Kenia als Markt sehr gut durch Vertriebspartner abzudecken. Mitunter kann auch die Produktion/ Montage vor Ort interessant werden. Von Kenia aus können deutsche Unternehmen zudem mit einer lokalen Vertriebsniederlassung auch andere ostafrikanische Märkte bedienen, insbesondere jene der Zollunion East African Community. So legen auch deutsche Exporte nach Kenia weiter zu; im Jahr 2023 um etwa 3,1 %.

### Marktchancen für deutsche Unternehmen in Kenia:

- **Technologietransfer:** Deutsche Unternehmen, die sich auf Sicherheitstechnologien wie Überwachungssysteme, Biometrie und Cybersicherheitslösungen spezialisiert haben, haben die Chance, in den kenianischen Markt einzutreten. Die Nachfrage nach hochentwickelten Sicherheitssystemen ist hoch, insbesondere bei großen Unternehmen und Regierungsprojekten.
- **Wachsende Mittelschicht und Privatsektor:** Die wachsende Mittelschicht lässt die Nachfrage nach privaten Sicherheitsdienstleistungen und -lösungen ansteigen. Im Fokus stehen hier Überwachungstechnologien, Zugangskontrollen sowie Warnsysteme für kritische Infrastrukturen wie Flughäfen, Regierungsgebäude und Brandschutz.
- **Katastrophenresilienz:** Naturkatastrophen wie Überschwemmungen und Dürren belasten Kenias Infrastruktur und Bevölkerung. Hier gibt es Bedarf an innovativen Lösungen, etwa bei Frühwarnsysteme, Notfallplanung, Hochwasserschutz und Brandschutz.

- **Schulung und Weiterbildung:** Im kenianischen Sicherheitssektor besteht ein erheblicher Bedarf an Schulungen und beruflicher Weiterbildung. Deutsche Unternehmen können ihre Expertise im Kapazitätsaufbau anbieten und dazu beitragen, die Standards und die Professionalität des kenianischen Sicherheitspersonals zu verbessern.

### Ihre Vorteile einer Teilnahme

- **Individuelle B2B-Gesprächstermine:** Vorab organisierte Gesprächstermine mit potentiellen Geschäfts- und Kooperationspartnern im Zielland, Dolmetscher/innen stehen zur Verfügung, sofern nötig. Unterstützung beim Follow-up aller Gespräche.
- **Zielmarktanalyse:** Markt- und branchenspezifische Informationen zum Zielmarkt sowie zu den Bedingungen eines Markteintritts im Rahmen eines Webinars.
- **Präsentationsveranstaltung:** Vorstellung und Präsentation Ihrer Produkte und Leistungen vor einem interessierten Fachpublikum.
- **Round-Table-Meetings:** Gespräche mit öffentlichen und privaten Abnehmern sowie Entscheidern (abhängig von der Zusammensetzung der Delegation Aufteilung in Kleingruppen). Im Nachgang werden Networking-Möglichkeiten.
- **Unternehmensbesuche:** Besichtigungen von Unternehmen und Leuchtturmprojekten geben einen bestmöglichen Einblick. Diese Programmteile werden an die Profile der Teilnehmenden angepasst, ggf. erfolgen die Unternehmensbesuche in Kleingruppen.
- **Allgemeine Vorteile:** Internationale Geschäftsentwicklung als offizielle deutsche Delegation, Sondierung und erste Kontakthanbahnung zu potentiellen Geschäftspartnern vor Ort, erste Marktbearbeitung und delegationsinternes Netzwerk.

## Vorläufiges Programm der Geschäftsanhaltungsreise vom 07.04. bis 11.04.2025

Das Programm und die finalen Daten und Uhrzeiten werden in Abstimmung mit den Zielland- und Fachpartnern sowie den teilnehmenden Unternehmen im weiteren Projektverlauf individuell angepasst.

Die konkreten Zielmarktinteressen sowie der aktuelle Grad der Markterschließung in Kenia werden zu Beginn/bei Anmeldung abgefragt und das gemeinsame Programm zur Geschäftsanhaltung entsprechend gestaltet.

Die gemeinsamen Programmpunkte in Kenia werden vor Ort durch die individuellen Gesprächstermine mit potenziellen GesprächspartnerInnen ergänzt und flankiert.

Inhalte/ Programmpunkte (vorläufig)	
<b>Sonntag, 06.04.2025 – Ankunft in Nairobi</b>	
	Individuelle Anreise
Abend	<b>Welcome Dinner</b>
<b>Montag, 07.04.2025 – Nairobi (Expertenbriefing, Präsentations- und Kooperationsveranstaltung)</b>	
Vormittag	<b>Delegationsbriefing</b>
Nachmittag	<b>Präsentationsveranstaltung „Civil Security Technologies Made in Germany for Kenya“</b>
<b>Dienstag, 08.04.2025 – Gruppentermine und B2B-Termine</b>	
Vormittag	<b>Gruppentermine, z.B. Kenya Cyber Security and Forensics Association ( je nach Präferenz)</b>
Nachmittag	<b>Individuelle B2B-Termine in und um Nairobi</b>
<b>Mittwoch, 09.04.2025 – Gruppentermine und B2B-Termine</b>	
Vormittag	<b>Gruppentermine, z.B. G4S Kenya</b>
Nachmittag	<b>Individuelle B2B-Termine in und um Nairobi</b>
	Weiterreise nach Mombasa
<b>Donnerstag, 10.04.2025 –Gruppentermine und B2B-Termine</b>	
Vormittag	<b>Gruppenbesuche, z.B. AGSC Ltd. (je nach Präferenz)</b>
Nachmittag	<b>Individuelle B2B-Termine in und um Mombasa</b>
<b>Freitag, 11.04.2025-Frühstücks De-Briefing und Abreise</b>	
Vormittag	<b>Frühstück, Feedbackrunde, individuelle Abreise</b>

## Teilnahmebedingungen und Kosten

Eine Anmeldung ist per E-Mail an Petra Fischer unter [fischer@ahp-international.com](mailto:fischer@ahp-international.com) möglich.

**Anmeldeschluss ist der 10.01.2025**

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:

- 500 EUR (netto) für Unternehmen mit weniger als 2 Mio. EUR Jahresumsatz und weniger als 10 Mitarbeitenden
- 750 EUR (netto) für Unternehmen mit weniger als 50 Mio. EUR Jahresumsatz und weniger als 500 Mitarbeitenden
- 1.000 EUR (netto) für Unternehmen ab 50 Mio. EUR Jahresumsatz oder ab 500 Mitarbeitenden

Individuelle Reise-Unterbringungs- und Verpflegungskosten werden von den Teilnehmenden selbst getragen. Für alle Teilnehmende werden die individuellen Beratungsleistungen in Anwendung der De-Minimis Verordnung der EU bescheinigt.

Die Teilnehmeranzahl ist auf 12 begrenzt. 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 [www.gtai.de/mep](http://www.gtai.de/mep) abgerufen werden.

Zielgruppe des Projekts sind KMU, Selbstständige der gewerblichen Wirtschaft sowie fachbezogene Freie Berufe und wirtschaftsnahe Dienstleistungsunternehmen mit Geschäftsbetrieb in Deutschland und einem Schwerpunkt im Bereich der zivilen Sicherheit.

## Kontakt für Rückfragen und Anmeldung

**Petra Fischer**

Senior Manager & Head of Public Trade  
AHP International GmbH & Co. KG (Durchführer)

Tel.: +49 (0)30 4036876-21

E-Mail: [fischer@ahp-international.com](mailto:fischer@ahp-international.com)

Mit Unterstützung der folgenden Fachpartner



Ziellandpartner



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



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

