

Textilmaschinen in Kenia

Geschäftsanhahnung | 29.09.2026 - 02.10.2026



infoAid Partners

Vom **29.09.2026** bis zum **02.10.2026** führt **infoAid**, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE), eine **Geschäftsanhahnungsreise für deutsche Anbieter von Textil- und Bekleidungstechnik** nach **Kenia** durch. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU. Zielgruppe sind vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen.

Zielmarkt und -branche

Kenia ist ein traditionelles Herstellerland für Textil- und Bekleidungsprodukte. In den 1970/80er Jahren war die Branche eine der wichtigsten Wirtschaftszweige des Landes. Die lokale Baumwollproduktion liefert zwar nur begrenzte Kapazitäten, das Potential für den weiteren Ausbau ist aber groß. Die Regierung hat den Anbau von Baumwolle in ihrer ‚National Cotton Textile and Apparel Policy‘ (2024) priorisiert und wird in den kommenden Jahren substantielle Mittel für die Modernisierung des Sektors bereitstellen. So entstehen Exportpotenziale für deutsche Technologieanbieter im Bereich der Faserverarbeitung. Die Branche soll aber auch insgesamt mit Blick auf das erheblich Beschäftigungspotenzial gefördert werden, also entlang der

gesamten Wertschöpfungskette (Faser → Fläche → Veredlung → Konfektion). Deutsche Technologieanbieter können hierbei eine zentrale Rolle spielen. Heute arbeiten schätzungsweise 70 kenianische Unternehmen in der Branche, die mit Blick auf Qualitäten, Quantitäten und Zertifizierungen im Exportgeschäft tätig sein können. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl von kleineren Unternehmen, die auf zumeist auf dem lokalen Markt aktiv sind. Im Bereich der Faserverarbeitung gibt es heute ca. zehn Hersteller von z.B. Garnen (Spinnereien), die fast ausschließlich Teil von größeren, vertikal integrierten Operationen sind, die auch die Flächenherstellung (Weben und/oder Stricken) sowie die Veredlung (Färben, Waschen) und die Konfektion abdecken.

Durchführer

Zielgruppe

Die Geschäftsanhahnung richtet sich an deutsche Hersteller von Textilmaschinen und Zubehör sowie Weiterverarbeitung (Konfektion) für alle Arten von Textilien (Bekleidung, Heimtextilien, technische Textilien, Vliesstoffe usw.).

Chancen für deutsche Unternehmen

Der Markt entwickelt sich dynamisch: Staatliche Konjunkturprogramme bieten Anreize für die Branche, von der Baumwolle bis hin zur Verarbeitung und Herstellung, nicht zuletzt mit Blick auf den Beschäftigungsbeitrag, den die Branche leistet (die Beschäftigtenzahl soll von heute ca. 400.000 auf über 2 Millionen Menschen in 2030 ansteigen). Auch die privaten Investitionen (in- und ausländisch) in die kenianische Textil- und Bekleidungsindustrie haben in den letzten fünf Jahren deutlich zugelegt. Haupttreiber für das Wachstum sind die zollfreien Bekleidungsexporte in die USA (AGOA-Präferenzstatus, der es den Herstellern ermöglicht, auch Ware mit z.B. Stoffen aus Asien zollfrei in die USA auszuführen). Am 30.09.25 lief das Abkommen aus. Verhandlungen zwischen Kenia und den USA wurden mit Blick auf eine Wiedereinsetzung des Präferenzstatus zwischenzeitlich wieder aufgenommen. Die Diversifizierung der Exportmärkte spielt eine zentrale Rolle für die kenianische Regierung, um damit die Abhängigkeit vom US-amerikanischen Markt zu verringern. Ausfuhren in die EU sind demgegenüber noch gering und erreichten in 2024 nur EUR 12 Millionen. Das am

01. Juli 2024 in Kraft getretene ‚EU-Kenia Economic Partnership Agreement‘ soll hier Abhilfe schaffen und ermöglicht die zoll- und mengenunbeschränkte Einfuhr von Textil- und Bekleidungsprodukten in die EU. Somit entstehen Absatzpotenziale, die von den deutschen Textilmaschinenbauern



genutzt werden sollen. Potentielle Käufer sind z.B. baumwollverarbeitende Unternehmen (Faserverarbeitungs- und Aufbereitung), Garnhersteller (Spinnereien), Flächenhersteller (Web / Strick und ‚non-Wovens‘), Veredler (z.B. Waschen, Färben) und die Konfektionäre (Hersteller von z.B. Bekleidung, Heimtextilien oder technische Textilien).

Vorteile einer Teilnahme

Teilnehmer profitieren von:

- Zielmarktwebinar, inkl. Handout, zur Vorbereitung
- Individuell organisierte Geschäftsanhahnungsgespräche mit potenziellen Geschäfts- und Kooperationspartnern
- Präsentation Ihres Unternehmens und Ihrer Exportprodukte vor geladenem Fachpublikum und Branchenvertretern
- Vernetzung und Kontaktaufbau zu Unternehmen und Entscheidungsträgern
- Umfangreiches länder- und branchenspezifisches Fachwissen zu Kenia und der ostafrikanischen Region
- Tipps für weitere Schritte zu einem erfolgreichen Markteinstieg mit nachhaltigen Geschäftskontakten und Marktabtastung
- Organisiertes Programm vor Ort

Vorläufiges Programm

Programmübersicht

Tag	Programmpunkt
28.09.26	Anreise nach Nairobi
29.09.26	Teilnehmerbriefing (Programm / Standort Kenia) Referenzbesuche (Textil/Bekleidungshersteller)
30.09.26	Präsentationsveranstaltung (15-20 Min. / Teiln.) Individuelle Geschäftsanhahnungsgespräche
01.09.26	Besuche von potenziellen Kunden Individuelle Geschäftsanhahnungsgespräche
02.10.26	Besuche von potenziellen Kunden Individuelle Geschäftsanhahnungsgespräche

Kosten und Teilnahmebedingungen

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:

- 250 EUR (netto) für Unternehmen mit weniger als 2 Mio. EUR Jahresumsatz und weniger als 10 Beschäftigten
- 850 EUR (netto) für Unternehmen mit weniger als 150 Mio. EUR Jahresumsatz und weniger als 750 Beschäftigten
- 1.500 EUR (netto) für Unternehmen ab 150 Mio. EUR Jahresumsatz oder ab 750 Beschäftigten.

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

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. KMU haben Vorrang vor Großunternehmen.

Durchführer/Partner



Ist eine auf die Textil- und Bekleidungsindustrie spezialisierte Außenwirtschaftsberatung, die deutsche und europäische Unternehmen bei deren Absatz- und Beschaffungsprojekten weltweit unterstützt. Afrika gehört zu den Kernregionen, in denen zahlreiche Projekte für Unternehmen umgesetzt werden.



B2B-Africa ist ein auf die Einfuhr internationaler Produkte spezialisiertes Unternehmen mit Sitz in Nairobi. Das Unternehmen arbeitet u.a. eng mit den kenianischen Textil- und Bekleidungsunternehmen zusammen und kann somit den passenden Kontakt zu potenziellen Kunden herstellen.



Das Projekt wird vom **VDMA Fachverband Textilmaschinen** als Fachpartner unterstützt.

Anmeldung und Kontakt

Interessierte Teilnehmer schicken die ausgefüllte Teilnahmeerklärung zusammen mit dem unterzeichneten Code of Conduct zurück an:

info@infoaid.com

Projektseite
www.infoaid.com/textile-machinery-kenya

Anmeldeschluss
20. März 2026

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



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



MITTELSTAND
GLOBAL
MARKTERSCHLIEßUNGS-
PROGRAMM FÜR KMU



GERMANY
TRADE & INVEST

Das Markterschließungsprogramm wird im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie umgesetzt von:



Erklärung

Firmenname		
Straße / Hausnummer	PLZ	Ort
Projektverantwortliche(r)	E-Mail-Adresse (möglichst Personenbezogen)	
Anzahl Beschäftigte	Jahresumsatz in Euro	
Branchen-/Wirtschaftsbereich		

- Ich/Wir erkläre(n), dass mein/unser Unternehmen (inkl. Dienstleister, Handwerk), weniger als 10 Beschäftigte und weniger als 2 Mio. Euro Jahresumsatz aufweist;
- Ich/Wir erkläre(n), dass mein/unser Unternehmen (inkl. Dienstleister, Handwerk), weniger als 750 Beschäftigte und weniger als 150 Mio. Euro Jahresumsatz aufweist;
- Ich/Wir erkläre(n), dass mein/unser Unternehmen (inkl. Dienstleister, Handwerk), ab 750 Beschäftigte oder einen Jahresumsatz ab 150 Mio. Euro aufweist;

Angaben notwendig bei allen eigenbeitragspflichtigen Modulen:

- Ich/Wir erkläre(n), dass mein/unser Unternehmen sich nicht in einem Insolvenz- oder vergleichbaren gesetzlichen Verfahren der Liquidation befindet;
- Ich/Wir erkläre(n), dass mein/unser Unternehmen die EU-Freigrenze für „De-minimis“-Beihilfen – unabhängig vom Beihilfegeber – in Höhe von 300.000,- EUR, unter Einbeziehung des zu erwartenden Beihilfebetrages, in den vergangenen drei Jahren nicht überschritten hat. Mir/uns ist bekannt, dass der Unternehmensbegriff für „De-minimis“-Beihilfen alle Unternehmenseinheiten einschließt, die (rechtlich oder de facto) von ein und derselben Einheit kontrolliert werden (insbesondere verbundene Unternehmen, etc.).
- Ich/Wir erkläre(n), dass ich/wir keine institutionelle Förderung aus öffentlichen Mitteln erhalte/n.
- Ich/Wir erkläre(n), dass ich/wir für die Teilnahme an diesem Markterschließungsprojekt keine weiteren öffentlichen Mittel aus Projektförderung erhalte/n.
- Ich/Wir erkläre(n), dass mein/unser Unternehmen keine Bundes-, Landes- oder Kommunalbehörde, Landesförderinstitut oder sonstige juristische Person des öffentlichen Rechts ist.
- Ich/Wir erkläre(n), dass an meinem/unserem Unternehmen keine Religionsgemeinschaft(en) oder juristische Person(en) des öffentlichen Rechts einzeln oder zusammen, direkt oder indirekt mehrheitlich beteiligt ist/sind.

Ich/Wir erkläre(n), vorstehende Angaben nach bestem Wissen und Gewissen gemacht zu haben. Mir/Uns ist bekannt, dass bestimmte unternehmensbezogene Elemente des Markterschließungsprogramms eine Subvention im Sinne des § 264 Strafgesetzbuch (StGB) darstellen, dass die oben gemachten Angaben zum Unternehmen, zur Anzahl der Beschäftigten und zum Jahresumsatz subventionserheblich sind und dass ein Subventionsbetrug strafbar ist.

Der computergestützten Erfassung und Speicherung der unternehmensbezogenen Daten zur Bearbeitung des Projekts wird zugestimmt. Die Daten werden ausschließlich für diesen Zweck verwendet und nur so lange gespeichert, wie es für die Erfüllung des Projekts erforderlich ist. Zum Zwecke einer Evaluierung des Programms dürfen die unternehmensbezogenen Daten auch an beauftragte Dritte weitergegeben werden, sofern diese ebenfalls die Datenschutzbestimmungen der DSGVO einhalten. Die Betroffenen haben das Recht auf Auskunft, Berichtigung, Löschung, Einschränkung der Verarbeitung, Datenübertragbarkeit sowie das Recht, die Einwilligung jederzeit zu widerrufen, ohne dass die Rechtmäßigkeit der aufgrund der Einwilligung bis zum Widerruf erfolgten Verarbeitung berührt wird.“

Der Code of Conduct (Anlage) für Maßnahmen des Markterschließungsprogramms des BMW, sowie OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen für verantwortungsvolles unternehmerisches Verhalten bei Auslandsaktivitäten in den Bereichen Menschenrechte, Soziales, Umwelt, Korruptionsbekämpfung, Steuern, Verbraucherinteressen, Berichterstattung, Forschung und Wettbewerb (https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Downloads/M-O/oecd-leitsaetze-fuer-multinationale-unternehmen-neufassung-2011.pdf?__blob=publicationFile&v=13), werden beachtet und umgesetzt.

Darüber hinaus werden regelmäßig Schulungen und Sensibilisierungsmaßnahmen für Mitarbeiter durchgeführt, um sicherzustellen, dass die Leitsätze in allen Geschäftsbereichen und auf allen Ebenen des Unternehmens integriert und befolgt werden. Wir verpflichten uns, unsere Geschäftspraktiken kontinuierlich zu überprüfen und zu verbessern, um den höchsten Standards für verantwortungsvolles unternehmerisches Verhalten gerecht zu werden.

Datum, Ort

rechtsverbindliche Unterschrift/ Firmenstempel

Code of Conduct

für Maßnahmen des Markterschließungsprogramms für KMU (MEP) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE)

Präambel

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE) unterstützt mit dem Markterschließungsprogramm (MEP) vor allem kleine und mittlere Unternehmen bei der Erschließung und Sicherung ausländischer Märkte. Das MEP wird in Form von standardisierten Leistungsangeboten für eine Vielzahl relevanter Themen und Zielmärkte bedarfsorientiert und flexibel eingesetzt. Die Umsetzung der Maßnahmen erfolgt durch die Geschäftsstelle des MEP bei Germany Trade & Invest (GTAI) und das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) sowie den jeweils für die einzelnen Maßnahmen beauftragten Durchführungsorganisationen. Die Programmplanung basiert auf einem Wettbewerb der Ideen von allen Akteuren der deutschen Außenwirtschaftsförderung. Das engmaschige Monitoring bestätigt die Erfolge durch höheren Umsatz und Beschäftigung zusätzlicher Mitarbeitender bei den teilnehmenden Unternehmen.

Ziel der Reisen

Kern der Maßnahmen des MEP sind die Kontaktaufnahme und vorbereitete Gespräche mit potenziellen Kooperationspartnern und Kunden im Ausland, welche individuell für Sie von den Durchführungsorganisationen bzw. im Zielland ansässigen Partnern des Programms organisiert werden. Über einen Zeitraum von drei bis vier Tagen treffen Sie Ihre Gesprächspartner und bauen persönliche Kontakte auf. So können Sie sich einen umfassenden Eindruck von dem jeweiligen Unternehmen oder der Institution verschaffen. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, Ihre Produkte oder Dienstleistungen auf einer eintägigen Präsentationsveranstaltung und anderen Fachveranstaltungen mit Vertretenden aus Wirtschaft, Verbänden, Verwaltung und Politik des jeweiligen Ziellandes vorzustellen.

Unser Qualitätsanspruch

Mit den Maßnahmen des MEP möchte das BMWE deutsche Unternehmen bei ihrem Engagement im Ausland unterstützen. Das Vertrauen der Kunden und Stakeholder in deutsche Unternehmen und in ihre Produkte und Dienstleistungen ist dabei ein hohes Gut.

Damit Ihre Teilnahme an einer Maßnahme des MEP erfolgreich verläuft, sind die Zusammenarbeit mit dem Durchführer im Vorfeld und während der Reise und Ihre eigene Vor- und Nachbereitung unabdingbar.

Die Delegationen bei unseren thematisch sorgfältig abgestimmten und vorbereiteten Reisen sind jeweils auf eine maximale Anzahl von Teilnehmenden begrenzt, um den Unternehmen eine gewisse Exklusivität und prominente Sichtbarkeit zu verschaffen.

Die Verwendung der Regierungslogos („Mittelstand Global“ oder das BMWE-Logo) stellt dabei ein Qualitätssiegel dar und soll die Seriosität der angebotenen Produkte und Dienstleistungen gegenüber dem Zielpublikum unterstreichen.

Um die Reputation von „Quality made in Germany“ zu erhalten, bzw. zu stärken, ist ein entsprechendes Auftreten der Delegation überaus wichtig. Dabei geht es nicht nur um die einzelnen Teilnehmenden, sondern auch um den Gesamteindruck, den die Delegation bei den ausländischen Partnern hinterlässt. Gemeinsam und jeder für sich tragen Sie die Verantwortung für das Image deutscher Unternehmen im Ausland.

Aus diesem Grund verpflichten sich alle Teilnehmenden der Maßnahmen des MEP zur Einhaltung folgender Verhaltensregeln:

Allgemeine Verhaltensregeln

Allgemeines Geschäftsgebaren

Fairer Wettbewerb setzt grundsätzlich ethische Geschäftspraktiken und die Einhaltung geltenden Rechtes voraus. Geschäftsgeheimnisse sind zu respektieren und zu wahren.

Bestechung und unlautere Gewährung von Vorteilen werden nicht toleriert.

Der persönliche Umgang mit potenziellen Geschäftspartnern und anderen wichtigen Stakeholdern ist elementarer Bestandteil der Maßnahmen des MEP. Der Umgang mit Gefälligkeiten, Geschenken und Einladungen sollte von den Teilnehmenden sorgsam abgewogen werden. Im Zweifelsfall sollen insbesondere öffentliche Entscheidungsträger aus politischen Institutionen und Behörden nicht mit unangemessenen „Aufmerksamkeiten“ in Verlegenheit gebracht werden. Idealerweise verfügen die teilnehmenden Unternehmen selbst über interne Compliance-Regeln.

Interkulturelle Kommunikation

„Andere Länder – andere Sitten“. Für den erfolgreichen Abschluss von Geschäften im Ausland ist mitunter kulturelle Sensibilität gefragt. Im Briefing zu Beginn der Reise erhalten die Delegationsteilnehmenden ausdrückliche Hinweise und Empfehlungen zu kulturellen Gepflogenheiten im Gastland, die für einen professionellen und respektvollen Umgang untereinander besonders wichtig sind. Es wird von den Teilnehmenden erwartet, sich in angemessenem Umfang diesen Gepflogenheiten anzupassen und während der Dauer der Reise gegenüber ihren

Gastgebenden und der Allgemeinheit entsprechend respektvoll und sensibel aufzutreten. Das betrifft ausdrücklich auch die Zeiten außerhalb des offiziellen Delegationsprogramms.

Professionelles Auftreten

Bei der Präsentationsveranstaltung oder anderen Fachveranstaltungen haben die Unternehmen die Gelegenheit, sich und ihr Produkt bzw. ihre Dienstleistung exklusiv einem ausgewählten lokalen Fachpublikum zu präsentieren. Dazu gehört in der Regel eine kurze Präsentation / ein Pitch im Anschluss an entsprechende Fachvorträge eigens engagierter Experten.

Die Präsentationen und Darstellungen sollten gut lesbar und übersichtlich sein sowie den jeweiligen Vorgaben zum Umfang entsprechen. Die Angaben zu Produkten und Dienstleistungen müssen wahrheitsgemäß und verständlich dargestellt werden.

Um ein konsistentes Erscheinungsbild zu gewährleisten und um die Fehleranfälligkeit bei der Übertragungstechnik zu minimieren, sollen die Präsentationen rechtzeitig vor dem Termin eingereicht werden. Ggf. kann der Durchführer so auch noch inhaltliches oder gestalterisches Feedback geben.

Zwischenmenschliches Miteinander / Verhalten gegenüber Dritten

Ein wesentlicher Charakter von Delegationsreisen ist das persönliche Miteinander der Teilnehmenden - mitunter auch über das offizielle Programm hinaus. Viele Beteiligte schätzen diesen Teil, um Land und Leute, aber auch um sich gegenseitig besser kennenzulernen.

Auch für Durchführer, Vertretende der Geschäftsstelle oder des Ministeriums sowie die Mitarbeitenden der durchführenden Organisation ist dies immer eine gute Gelegenheit, ihr Netzwerk zu erweitern und zu pflegen und sich aus erster Hand mit den Unternehmerinnen und Unternehmern auszutauschen.

Die offizielle Betreuung der Delegationsteilnehmenden beschränkt sich allerdings auf das offizielle Programm. Die Anwesenheit und Begleitung über diesen Rahmen hinaus ist ausdrücklich freiwillig und geschieht außerhalb der regulären Arbeitszeit. Ortskundige Führungen, etc. können bei Bedarf auch separat organisiert werden. Die Privatsphäre der Beschäftigten ist zu respektieren. **Jegliche Form von Diskriminierung, verbaler Übergriffigkeiten und/oder sexueller Belästigung wird nicht toleriert.**

Vorgehen bei Verstößen

Verstöße gegen diese Verhaltensregeln werden der Geschäftsstelle des MEP und dem BAFA gemeldet. Sie werden dort vertraulich behandelt und angemessene Konsequenzen im Einvernehmen mit den Betroffenen gezogen. Dies kann je nach Schwere des Verstoßes ein klärendes Gespräch, eine Verwarnung, der Ausschluss von künftigen Fördermaßnahmen oder schlimmstenfalls eine Meldung an zuständige Strafverfolgungsbehörden bedeuten.