



Natürlicher Reichtum: Kolumbiens landwirtschaftliches Potenzial

EUROPA ERSCHLIESSEN – NACHHALTIGE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG FÖRDERN



Kolumbien war lange Zeit vor allem für seinen Kaffee und seine Bananen bekannt. Bevorzugte Handelspartner waren die Karibik und die USA. Nach fast fünfzig Jahren bewaffnetem Konflikt im Land ist Kolumbien nun dabei, sein gesamtes Potenzial als Exportnation zu entfalten. Die klimatischen Bedingungen und die Topografie Kolumbiens bilden die Grundlage für den großen natürlichen Reichtum, der sich in der Vielfalt an landwirtschaftlichen Produkten widerspiegelt. Darunter befinden viele exotische Produkte, die in Europa stark nachgefragt werden. Insbesondere für die entlegenen und stark landwirtschaftlich geprägten Regionen bieten sich mit der Erschließung neuer Absatzmärkte und dem direkten Handel große Chancen.

Gefördert vom



Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung

Durchgeführt von



IPD PRODUKTGRUPPEN

- + **Frisches Obst & Gemüse**
(exotische Früchte wie Avocados, Mangos, Ananas, Limetten, Bananen, Passionsfrüchte, Physalis und frische Kräuter etc.)
- + **Natürliche Zutaten für Lebensmittel, Kosmetik und Pharmazie** (verarbeitetes Obst und Gemüse wie z. B. gefrorene und gefriergetrocknete Früchte, Gewürze u. a. besondere Chili-Sorten, fette und ätherische Öle, Extrakte, Panela, Tee)
- + **Schnittblumen** (Hortensien, Chrysanthemen, Schleierkraut, Schnittgrün etc.)
- + **Nachhaltige Holzprodukte** (Leimholzplatten aus Teak und Akazienholz, Produkte aus Bambus, Möbelfertigteile)



ENGAGEMENT DES IPD IN KOLUMBIEN

Das Import Promotion Desk (IPD) ist bereits seit 2015 in Kolumbien aktiv. Es unterstützt Produzent:innen aus den Produktbereichen Natürliche Zutaten, Frisches Obst & Gemüse, Schnittblumen und Nachhaltige Holzprodukte und begleitet sie auf ihrem Weg in den europäischen Markt.

Kolumbien bietet aufgrund der verschiedenen Klimazonen eine hohe Biodiversität und einen großen Rohstoff- und Sortenreichtum. Das Freihandelsabkommen mit der EU 2013 und das Friedensabkommen der kolumbianischen Regierung mit der FARC-Guerilla 2016 haben die Weichen für die positive Entwicklung des Landes und des Außenhandels gestellt. Der Agrarsektor ist von zentraler Bedeutung für das kolumbianische Bruttoinlandsprodukt. Zugleich ist die Landwirtschaft von großer Bedeutung mit Blick auf die Beschäftigtenzahl, insbesondere im ländlichen Raum. Das IPD engagiert sich vor allem in strukturschwachen Regionen und in beschäftigungsintensiven Branchen, wie z. B. Frisches Obst & Gemüse, Schnittblumen sowie Natürliche Zutaten. Hier finden auch viele Frauen eine Verdienstmöglichkeit, unter anderem in den Verarbeitungs- und Verpackungsanlagen. Ziel des IPD ist es, gemeinsam mit den kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) in Kolumbien das große Potenzial des Landes zu nutzen, Europa als neuen Absatzmarkt zu erschließen und die nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung – insbesondere in den entlegenen Regionen – zu fördern.



HERAUSFORDERUNG: FEHLENDE INFRASTRUKTUR UND MARKTKENNTNISSE

Zwar hat Kolumbien durch moderne Seehäfen und Containerterminals an Karibik- und Pazifikküste eine gute Anbindung an den Welthandel, jedoch hat die Infrastruktur und wirtschaftliche Entwicklung in den ländlichen Regionen durch den langjährigen bewaffneten Konflikt im Land stark gelitten. Vielerorts war die Produktion stark eingeschränkt und der Export konzentrierte sich auf Bananen, Kaffee, Kakao und Zucker. Viele Unternehmen und Produkte müssen sich nun neu am Markt etablieren und Überzeugungsarbeit für „Made in Colombia“ leisten. Zugleich mangelt es vielen Exporteur:innen an Kenntnissen über die Zielmärkte und deren Anforderungen, wie z. B. Qualitätsstandards, EU-Regularien und Zertifizierungen. Mit Unterstützung des IPD arbeiten die KMU im IPD Programm an ihrer Exportstrategie, an der Entwicklung von Produkten für den europäischen Markt und kümmern sich um die notwendigen Zertifizierungen, wie z. B. GLOBALG.A.P, HACCP und auch komplexere Lebensmittelsicherheitsstandards wie BRC und ISO22000.

Aktuell spielt die Bio-Zertifizierung in Kolumbien noch eine geringe Rolle, jedoch wächst die Anzahl der Unternehmen, die die Chance dieser zusätzlichen Wertschöpfung ergreifen wollen. Eine weitere Herausforderung für die Produzent:innen ist der fehlende direkte Zugang zu internationalen Märkten. Ein großer Teil des Exports erfolgt weiterhin über Zwischenhändler. Das IPD versetzt kleine und mittelständische Unternehmen in die Lage, selbst und nicht nur über Broker zu exportieren. Es vermittelt u. a. auf Fachmessen persönliche Kontakte zu europäischen Händlern. Auf diese Weise können die Produzent:innen ihr gesamtes Wertschöpfungspotenzial nutzen.



**Natalia Moranth
Zuluaga**
International
Commercial Director
Montana Fruits

»Dank des IPD haben wir viel über den europäischen Markt gelernt. Neben GLOBALG.A.P. sind wir nun auch GRASP- und SMETA-zertifiziert und zeigen so unser soziales Commitment. Auf der Fruit Logistica konnten wir neue Handelspartner gewinnen. Wir wachsen: Wir haben in eine neue Verpackungsanlage und neues Personal investiert.«



CHANCEN: BIODIVERSITÄT UND HOHE NACHFRAGE NACH TROPISCHEN PRODUKTEN

Auf dem europäischen Markt ist die Nachfrage nach exotischen Produkten hoch. Das IPD wählt geeignete Exporteur:innen mit spannenden Produkten aus und begleitet sie bei den letzten Schritten auf den europäischen Markt.

Aufgrund der Klimabedingungen lassen sich in Kolumbien zahlreiche Produkte anbauen. Die Vielfalt wird vor allem beim Angebot an frischem und weiterverarbeitetem Obst & Gemüse deutlich. Durch die verschiedenen Klimazonen im Land sind viele Früchte überdurchschnittlich lang saisonal verfügbar. So kann Kolumbien über viele Monate hinweg die Lieferung von exotischen Früchten sicherstellen.

Auch für den Blumenanbau bietet Kolumbien hervorragende klimatische Bedingungen. Als Herkunftsland von Schnittblumen – abgesehen von Nelken – ist Kolumbien in Europa noch weniger bekannt. Doch auch hier überzeugt das vielfältige und qualitativ hochwertige Angebot.

In Kolumbien wird zudem Plantagenteak von guter Qualität produziert. Wegen seiner hohen Dauerhaftigkeit, seiner guten Verarbeitbarkeit und nicht zuletzt seiner attraktiven Maserung ist es sehr beliebt und bietet eine interessante Alternative zu üblichen Holzarten. Bisher waren die Hersteller von Platten, Dielen und Möbelteilen fast ausschließlich auf dem heimischen Markt und in den USA aktiv. Das IPD eröffnet den kolumbianischen Unternehmen Europa als neuen Absatzmarkt.

FÖRDERUNG DER EXPORTUNTERNEHMEN: VORBEREITUNG FÜR DEN EUROPÄISCHEN MARKT

Viele der kolumbianischen Unternehmen im IPD-Programm betreten mit dem Export auf den europäischen Markt Neuland. Die IPD-Experten:innen unterstützen sie dabei und vermitteln ihnen im Rahmen von Besuchen, Workshops und Webinaren das nötige Wissen über Marktanforderungen, Trends und Entwicklungen, interkulturelle Kommunikation, Sales und Verhandlung, CSR und Nachhaltigkeit u.v.m. So vorbereitet bringt das IPD die Produzenten der verschiedenen Produktgruppen auf wichtige Fachmessen oder andere B2B Events in Europa, um sie mit interessierten Importeuren zu vernetzen. Dabei schafft die Vermittlung durch das IPD Vertrauen und erleichtert den Start von Gesprächen.

IM ÜBERBLICK: DIE AKTIVITÄTEN DES IPD

- + Regelmäßige **Sourcing Missions** in Kolumbien zur Auswahl und Evaluierung von kleinen und mittelständischen Exportunternehmen
- + Bereitstellung von **Marktinformationen** sowie Informationen zum europäischen Marktpotenzial zu verschiedenen Produkten
- + **Workshops** und **Coachings** für die Messepräsentation, **Sales Coaching**, **Studien-/Orientierungsreisen** sowie Nachbereitung der Geschäftskontakte
- + **Individuelle Beratung** zur Weiterentwicklung des Exportgeschäfts
- + **Trainings** zu exportrelevanten Themen, wie z. B. Digitales Marketing, Corporate Social Responsibility (CSR), Export Marketing Planung
- + **B2B-Matchmaking-Aktivitäten** auf europäischen Fachmessen, z. B. Biofach Messe seit 2014, Anuga seit 2015, Incosmetics seit 2015, SIAL seit 2016, Fruit Logistica seit 2019, Fruit Attraction seit 2019, IFTF ab 2021.
- + Organisation von **virtuellen B2B-Events** zur Vernetzung mit geeigneten Importeuren in Europa, z. B. Fruit Attraction Live:Connect, IPD Virtual B2B-Event Schnittblumen, IPD Virtual B2B-Event Processed Fruits und Food Ingredients, Biofach eSPECIAL, Interzum.



DAS IPD-ENGAGEMENT IN ZAHLEN

- + Zahl der Geschäftsabschlüsse: **53**
- + Exportumsatz nach Europa in Mio.€: **11,0**
- + Zahl der bisher geschaffenen Arbeitsplätze: **598**

ZUSAMMENARBEIT MIT BUSINESS SUPPORT ORGANISATIONEN (BSO): NACHHALTIGE STRUKTUREN FÜR EXPORTFÖRDERUNG

In Kolumbien arbeitet das IPD seit 2015 eng mit der Exportförderorganisation ProColombia und seit 2020 mit dem Schnittblumen-Fachverband Asocolflores zusammen. Das Ziel ist es, gemeinsam mit den BSO nachhaltige Strukturen für die Exportförderung aufzubauen, damit sie ihre Angebote ausbauen und der lokalen Privatwirtschaft zur Verfügung stellen können. Zusammen mit ProColombia organisiert das IPD exportrelevante Trainings für Unternehmen und unterstützt IPD-Unternehmen bei ihrem Auftritt an den ProColombia-Länderständen auf europäischen Fachmessen. Für europäische Importeure arrangieren IPD und ProColombia Beschaffungsreisen nach Kolumbien, damit diese sich vor Ort von den Produkten und den Produktionsbedingungen einen Eindruck verschaffen können. Im Schnittblumen-Bereich erarbeiten ausgewählte ProColombia-Länderbüros aktuelle Marktinformationen für kolumbianische Blumen-Produzenten. Mit dem Fachverband Asocolflores kooperiert das IPD bei der Umsetzung von Matchmaking-Aktivitäten und bereitet Produzenten mit Capacity Building-Maßnahmen auf den europäischen Markt vor.



Flavia Santoro
Präsidentin
von ProColombia

»Kolumbien hat in den letzten Jahren einen positiven Wandel durchgemacht. Wir haben uns als wichtiger Handelspartner weltweit einen Namen gemacht.

Gemeinsam mit dem IPD sind wir sicher, dass wir diesen Weg erfolgreich fortsetzen werden, um kleine und mittelständische Exportunternehmen von frischem Obst und Gemüse, natürlichen Zutaten, Blumen und technischem Holz für den Export zu stärken.«

KONTAKT

Stand: Juni 2021

IPD – Import Promotion Desk
c/o sequa gGmbH

Alexanderstraße 10
53111 Bonn
Deutschland

Telefon: +49 228 909 0081-0
E-Mail: info@importpromotiondesk.de



www.importpromotiondesk.de



IPD auf LinkedIn



News für Importeure



**Partners in
Transformation**
Import Promotion Desk