

10 Jahre Import Promotion Desk (IPD) – 10 Jahre Importförderung



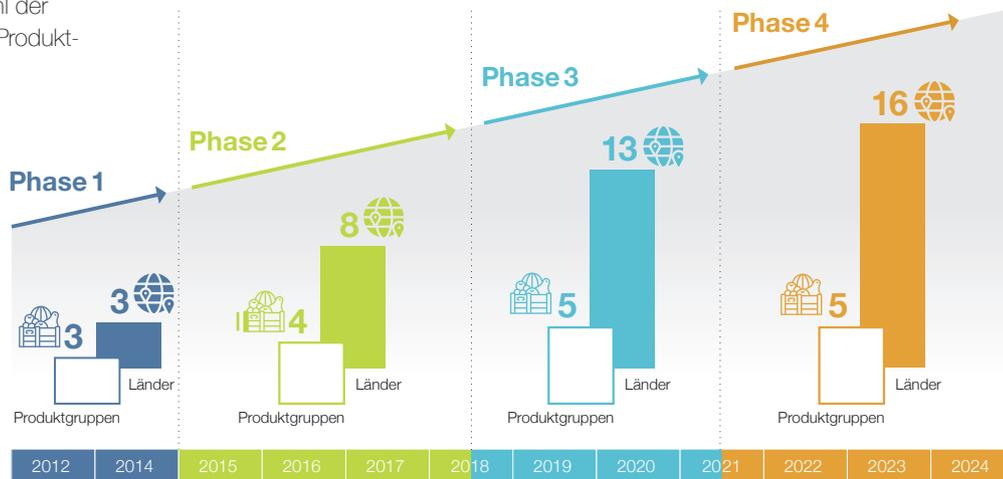
An der Schnittstelle von Entwicklungs- zusammenarbeit und Außenwirtschaft

Seit 2012 eröffnet das Import Promotion Desk (IPD) kleinen und mittelständischen Unternehmen aus ausgewählten Entwicklungs- und Schwellenländern den Zugang zum europäischen Markt. Gleichzeitig unterstützt das IPD als Initiative zur Importförderung europäische Einkäufer und Reiseveranstalter bei ihrem Sourcing und eröffnet ihnen neue Beschaffungsmärkte und Destinationen. Begonnen hat das IPD seine Arbeit in 3 Partnerländern und 3 Produktgruppen. Heute ist das IPD in 16 Partnerländern und 5 Sektoren aktiv. Die Intensivierung der IPD Aktivitäten führte zu einem stetigen Wachstum des Exportvolumens.

Das IPD ist mit seinen Matchmaking-Aktivitäten, wie z.B. im Rahmen von internationalen Fachmessen, Beschaffungs- und Einkäuferreisen und virtuellen B2B Events, außerordentlich erfolgreich und konnte bereits zahlreiche Geschäftsabschlüsse zwischen Exporteuren und europäischen Importeuren anbahnen. Auf diese Weise wurden in den IPD Partnerländern die Exporte gesteigert und die wirtschaftliche Entwicklung in den Regionen gefördert.

DIE VIER IPD PROJEKTPHASEN

Seit 2012 stieg die Zahl der Partnerländer und der Produktgruppen stetig.





IPD ENGAGEMENT ZEIGT WIRKUNG

Das regelmäßige Monitoring des IPD belegt, dass der wirtschaftliche Erfolg den Menschen in den meist ländlich geprägten Regionen zugutekommt. Die Unternehmen erweitern die Anbauflächen und die Produktion, sie nehmen mehr Kleinbauern unter Vertrag und stellen weitere Mitarbeiter ein.

Zudem investieren die Unternehmen in Qualitätsstandards und Zertifizierungen, wie das Bio-Siegel. Damit einher geht eine Professionalisierung in der Produktion, die auch die Kleinbauern umfasst. Auch die Impulse aus dem internationalen Handel kommen in den ländlichen Regionen an.

IPD IN ZAHLEN

Jeder Geschäftsabschluss zählt. Diese Momentaufnahme zeigt die Vielzahl der IPD Aktivitäten und ihre Erfolge. Auch während der Pandemie setzte das IPD seine Matchmaking-Aktivitäten erfolgreich fort.



382

306 **Exportunternehmen** im IPD Programm, 76 erfolgreich abgeschlossen



177

Matchmaking-Aktivitäten, wie Messen, Beschaffungsreisen, virtuelle Events, etc.



931

Geschäftsabschlüsse zwischen Importeuren und Exporteuren



230 Mio. Euro

IPD Exporteure steigern ihren **Exportumsatz** nach Europa deutlich



„Die Bundesregierung unterstützt eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung in Entwicklungsländern. Dazu leistet das IPD einen wichtigen Beitrag. Denn durch die individuelle Beratung kleiner und mittlerer Unternehmen bauen diese langfristige und nachhaltige Geschäftsbeziehungen mit deutschen Unternehmen auf.“

LUCIA DE CARLO

Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)

Stand: Sept. 2022

NACHFRAGEORIENTIERUNG IM FOKUS

Die Nachfrageorientierung ist ein wesentliches Erfolgskriterium des IPD. Bei der Auswahl der Produkte, die gefördert werden, prüfen die IPD Experten anhand von Marktstudien und Nachfrageanalysen sehr genau, welche Produkte eine wachsende Bedeutung auf dem deutschen und europäischen Markt haben. So wird sicher gestellt, dass die Unternehmen im IPD Programm langfristig Absätze auf dem Exportmarkt erzielen. Das ist die notwendige Basis, damit Unternehmen in ihre Produktionsanlagen und Entwicklungs- und Schwellenländer in den Aufbau von effizienten Wirtschaftsstrukturen investieren.

UNTERNEHMEN AUS 5 PRODUKTGRUPPEN

+ Natürliche Zutaten für Lebensmittel, Pharmazie und Kosmetik

+ frisches Obst und Gemüse

+ Schnittblumen

+ nachhaltige Holzprodukte

+ nachhaltige Tourismusangebote



„Das IPD arbeitet an der Schnittstelle von Entwicklungszusammenarbeit und Außenwirtschaft. Unser Ziel ist es, Entwicklungsländer besser in den globalen Handel zu integrieren und damit einen substantziellen Beitrag zur nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung in diesen Ländern zu leisten.“

DR. JULIA BELLINGHAUSEN

Projektleitung IPD

IN 16 PARTNERLÄNDERN AKTIV

- | | |
|-----------------|--------------|
| + Ägypten | + Madagaskar |
| + Äthiopien | + Marokko |
| + Côte d'Ivoire | + Nepal |
| + Ecuador | + Peru |
| + Ghana | + Sri Lanka |
| + Indonesien | + Tunesien |
| + Kenia | + Ukraine |
| + Kolumbien | + Usbekistan |



Win-Win-Situation für beide Geschäftspartner

Auf der einen Seite suchen Importeure zuverlässige Lieferanten mit hochwertigen Produkten. Auf der anderen Seite steckt in den Entwicklungs- und Schwellenländern noch unentdecktes Potenzial. Das IPD bringt beide Seiten zusammen. Die Win-Win-Situation, also die Zufriedenheit beider Geschäftspartner, schafft die Grundlage für langfristige Handelsbeziehungen mit nachhaltigem Effekt für die Menschen in den IPD Partnerländern.

INGO KNIEPERT
tropextrakt GmbH
(Deutschland)

„Wir arbeiten nun bereits viele Jahre immer wieder mit dem IPD Team zusammen. Das Sourcing des IPD spart uns viel Zeit. Zudem bereitet das IPD Team die Exportunternehmen auf den europäischen Markt vor. Und wir können sicher sein, dass die Importware den europäischen Qualitätsansprüchen genügt und zudem zuverlässig geliefert werden kann. Das ist für uns von unschätzbarem Wert.“



AMIT SUDJONO
Coco Sugar
(Java/Indonesien)

„Wir waren mit Unterstützung des IPD auf mehreren internationalen Fachmessen präsent und konnten internationale Handelspartner von unserem Produkt überzeugen. Als wir starteten, hatten wir rund 100 Kleinbauern unter Vertrag. Diese Zahl konnten wir mehr als verdreifachen. Dank des internationalen Geschäfts können wir den Bauern ein besseres Einkommen ermöglichen und die Abnahme ihrer Produktion zusichern.“





SADOK SAIDI

Beni Ghreb
(Tunesien)

„Durch das IPD Programm konnten wir die Sichtbarkeit unseres Unternehmens und unserer Produkte massiv erhöhen. Unsere aktuelle starke Marktposition ist nicht annähernd vergleichbar mit der Unternehmenssituation vor dem IPD Programm. Die Unterstützung durch das IPD hat sich mehrfach ausgezahlt.“

JANNE VILLATORO BARRERA

H+T Feinkost GmbH (Deutschland)

„Produzenten, die hochwertige Rohstoffe liefern, sind nicht leicht zu finden. Das IPD hat uns geprüfte Lieferanten vorgestellt. Diese Vorarbeit erspart uns Zeit und Kosten. Das ist gerade in diesen schwierigen Zeiten, in denen das Reisen und Sourcing nicht so einfach ist, eine wertvolle Unterstützung.“

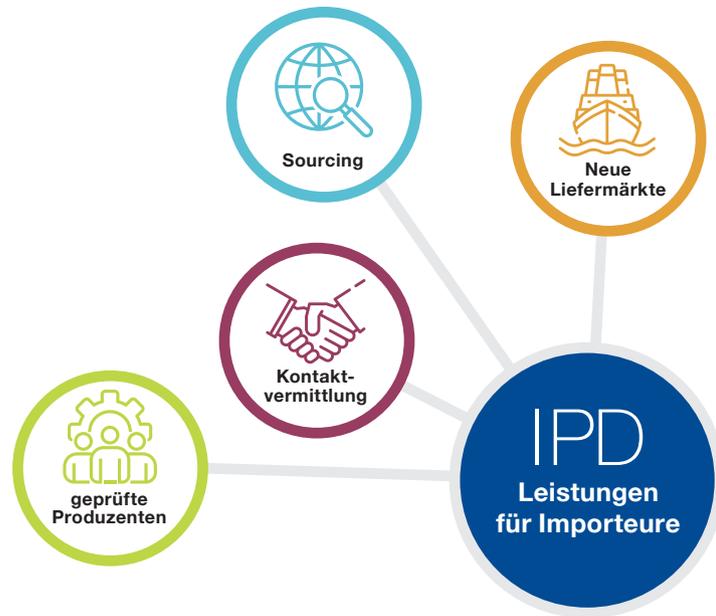


„Das IPD ist eine Erfolgsgeschichte. Als anerkannter Partner in der Importförderung unterstützt das IPD

Importeure, ihr Handelsnetzwerk nachhaltig auszubauen. Das IPD zeigt das Potenzial von Entwicklungs- und Schwellenländern als alternative Beschaffungsmärkte auf und leistet damit einen wesentlichen Beitrag bei der notwendigen Diversifizierung des Beschaffungsmanagements.“

GREGOR WOLF

Bundesverbands Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA)



LEISTUNGEN FÜR IMPORTEURE:

NEUE MÄRKTE, ZUVERLÄSSIGE GESCHÄFTSPARTNER

- + Unterstützung beim internationalen Sourcing – neutral und kostenfrei
- + Kontinuierliche Suche nach neuen Lieferanten und Produkten
- + Sorgfältige Prüfung der Produzenten nach strengen Kriterien vor Aufnahme in das IPD Programm
- + Direkte Kontaktvermittlung zu den zuverlässigen Unternehmen im Rahmen von Fachmessen, Beschaffungsreisen oder virtuellen B2B Events



UNTERSTÜTZUNG DES IPD IST NACHHALTIG

Eine Umfrage unter Importeuren, die mit dem IPD zusammengearbeitet haben, zeigt: Fast drei Viertel haben bereits mit IPD Unternehmen einen Geschäftsabschluss erzielt. 60 Prozent der Importunternehmen haben die Lieferanten, die ihnen das IPD vermittelt hat und mit denen sie einen Geschäftsabschluss erzielt haben, bereits in ihr Beschaffungsportfolio aufgenommen. So wurden nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufgebaut.

Kosteneinsparung



Zeiteinsparung



Beschaffungsrisiken reduziert



■ unzufrieden
 ■ weniger zufrieden
 ■ zufrieden
 ■ sehr zufrieden
■ kann ich nicht beurteilen/nicht zutreffend

Ein weiteres Ergebnis der Umfrage: Die Importeure schätzen die Matchmaking-Aktivitäten des IPD. Sie sind sowohl mit den verfügbaren Mengen (80 Prozent), der Produktqualität (79 Prozent) und dem Preis-Leistungs-Verhältnis (77 Prozent), als auch mit der Zuverlässigkeit der Exportunternehmen (69 Prozent) zufrieden. Als einen wesentlichen Vorteil der Zusammenarbeit mit dem IPD nennen die Importeure die Zeitersparnis. Die Vermittlung ausgewählter Unternehmen reduziert den zeitlichen Sourcing-Aufwand bei den europäischen Geschäftspartnern.

„Im Lebensmittelbereich ist die Warenqualität entscheidend und Nachhaltigkeitskriterien werden immer wichtiger. Ein umfassendes Verstehen des deutschen und des EU-Marktes sowie eine lebendige Kooperation der Handelspartner sind hierfür unverzichtbar. Das IPD bildet eine wichtige Brücke zwischen Exporteuren und Importeuren und schafft so eine Win-Win-Situation auf beiden Seiten.“



JEANETTE GONNERMANN

Waren-Verein der Hamburger-Börse e.V.



NOCH NICHT IM IMPORTGESCHÄFT?

Das IPD bietet regelmäßig ein spezielles Webinar mit Import-Basiswissen an, um erfolgreich ins Importgeschäft von natürlichen Zutaten aus Entwicklungs- und Schwellenländern einzusteigen.

Exportförderung: nachhaltig und vernetzt

Das IPD ist mit vielen Akteuren der Export- und Importförderung sowie der Entwicklungszusammenarbeit eng vernetzt und in den IPD Partnerländern mit regionalen Büros vertreten.

Seit dem Start kooperiert das IPD eng mit Business Support Organisations (BSO), also mit nationalen Organisationen und Fachverbänden in den Partnerländern, und unterstützt sie, ihre Angebote zur Exportförderung weiterzuentwickeln. Ziel ist es, nachhaltige Strukturen zur Unterstützung der dortigen Unternehmen aufzubauen und die Wettbewerbsfähigkeit der Exporteure zu verbessern. Um die Zusammenarbeit mit den BSOs vor Ort zu stärken, wurden 2021 IPD Regionalbüros in ausgewählten Partnerländern eingerichtet. In den IPD Hubs in Abidjan (Côte d'Ivoire), Quito (Ecuador), Colombo (Sri Lanka) und Tashkent (Usbekistan) arbeiten die IPD Experten oft Tür an Tür mit den BSOs zusammen, können ihre Marktexpertise einbringen und Projekte auf kurzen Wegen planen und umsetzen.

„Die Zusammenarbeit mit dem IPD ist eine strategische Allianz zwischen Institutionen, die einen positiven Beitrag zur Entwicklung von kleinen und mittelständischen Unternehmen leisten wollen. Wir tauschen unser Wissen aus und fördern gemeinsam den internationalen Handel.

Seit 2021 hat das IPD sein Regionalbüro bei PRO ECUADOR eingerichtet. Wir freuen uns, dass unsere gemeinsamen Projekte die KMU für den Export vorbereiten und die Handelskapazitäten stärken. Dank dieser Kooperation bringen wir „mehr Ecuador“ in die Welt.“

ANA MARÍA GALLARDO CORNEJO
PRO ECUADOR

REGIONALE IPD-BÜROS IN DEN PARTNERLÄNDERN





DREI BEISPIELE DER ENGEN ZUSAMMENARBEIT:

- + Das IPD Büro in Colombo hat das Sri Lanka Export Development Board (EDB) bei der Messe-Teilnahme und der Organisation des ersten eigenen Länderstands auf der Biofach 2022 unterstützt. Im Vorfeld der Messe wurde ein Workshop für die teilnehmenden Unternehmen durchgeführt, um sie auf die Verkaufsgespräche vorzubereiten. Damit ist der Weg für weitere sri-lankische Länderstände auf kommenden europäischen Messen geebnet.
- + In Ecuador fördert das IPD Büro die Zusammenarbeit von öffentlichen und privaten Exportförderungsorganisationen untereinander (Pro Ecuador, Fedexpor, Corpei), um gemeinsam Services für Exportunternehmen, wie z.B. Trainings für B2B-Meetings und Messeteilnahmen, Entwicklung von Corporate Social Responsibility (CSR)-Services, zu entwickeln.
- + In der Côte d'Ivoire planen die BSOs ebenfalls ihre Messeauftritte auf europäischen Fachmessen. Dazu besuchten Vertreter der Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire (CCI-CI) und des Conseil National des Exportations de Côte d'Ivoire (CNE) gemeinsam mit dem IPD Regionalbüro die Fruit Logistica 2022, um den Stellenwert eines Länderstands vor Ort kennenzulernen und die Erfahrung in den anstehenden politischen Beratungen einzubringen. Zudem bringt das IPD Büro in Côte d'Ivoire seine Expertise bei politischen Planungsmeetings und Workshops, u.a. zur Revision der Nationalen Exportstrategie, ein.

„Die Zusammenarbeit mit dem IPD ist sehr fruchtbar: Gemeinsam haben wir bereits mehrere Sourcing Missions durchgeführt. Zudem hat das IPD Beschaffungs- und Einkäuferreisen, Workshops Schulungen, B2B Meetings sowie die Teilnahme an EU-Messen organisiert. Auch während der Covid-19-Pandemie hat das IPD die Unternehmen unterstützt. Für uns ist es eine große Ehre, dass wir ausgewählt wurden, um das regionale IPD Büro zu errichten. Wir freuen uns auf eine noch engere Zusammenarbeit in der Zukunft, lokale KMU maximal zu unterstützen.“



INOKA NILMINI WANASINGHE
Sri Lanka Export Development Board
(EDB)



BEDEUTUNG VON CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR) IM EXPORTGESCHÄFT

Umwelt- und Sozialstandards sind wichtige Kriterien bei Kaufentscheidungen, zugleich fordern gesetzliche Bestimmungen, soziale und ökologische Risiken in den Lieferketten zu identifizieren und einzudämmen – wie z.B. in Deutschland das Gesetz über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten zur Vermeidung von Menschenrechtsverletzungen in Lieferketten. Dank der umfassenden CSR-Trainings des IPD sind die IPD Unternehmen mit den aktuellen gesetzlichen Anforderungen sowie der grundsätzlichen Bedeutung von verantwortungsvollem unternehmerischem Handeln vertraut. Importeure können damit leichter bei den IPD Lieferanten prüfen, ob die Produktionsbedingungen mit dem Wertesystem der Käufer und Endverbraucher übereinstimmen.

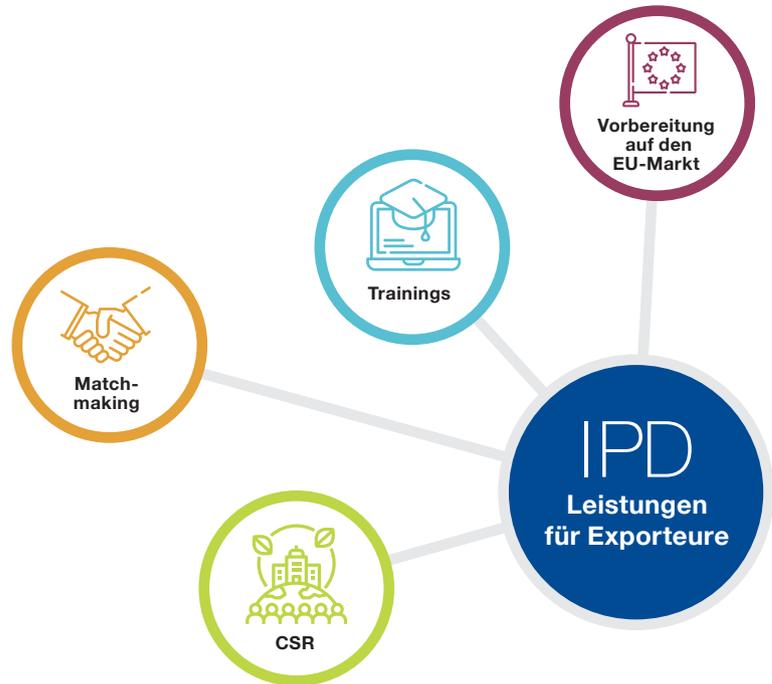


„Mit unserem CSR-Angebot stoßen wir auf offene Ohren. Für

viele IPD Unternehmen ist verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln eine Selbstverständlichkeit, ein Teil ihrer Kultur. Wir unterstützen sie bei der strategischen Verankerung im Unternehmen.“

DANIEL OPPERMANN

IPD Experte CSR



LEISTUNGEN FÜR UNTERNEHMEN IN DEN PARTNERLÄNDERN: ERFOLGREICHER MARKTEINTRITT NACH EUROPA

- + Umfassende Vorbereitung auf den europäischen Markt
- + Trainings zu Einfuhrbestimmungen, Zertifizierungen, Qualitätsstandards sowie zu sozialen und ökologischen Marktanforderungen
- + Vorbereitung für die Teilnahmen an internationalen Fachmessen
- + Gezieltes Matchmaking mit potentiellen Geschäftspartnern im Rahmen von europäischen Fachmessen, Verkaufsfahrten nach Europa oder virtuellen B2B Events

Virtuelles Matchmaking in der Pandemie

Die Kontaktbeschränkungen durch die Pandemie erschwerten die internationalen Handelsbeziehungen. Bereits zu Beginn der Pandemie reagierte das IPD schnell und rief virtuelle Formate ins Leben. IPD Experten unterstützten in virtuellen B2B Meetings europäische Unternehmen bei der Erschließung neuer Beschaffungsmärkte. Und auch mit den Unternehmen in den IPD Partnerländern blieben die IPD Experten im engen Kontakt, vermittelten weiterhin exportrelevantes Know-how über Online-Trainings und unterstützten beim virtuellen Matchmaking. Das neue Angebot wurde sehr gut angenommen. Virtuelle B2B Meetings ergänzen nun den Service des IPD.



Sonderprogramm Ukraine



Als Initiative zur Importförderung in Deutschland ist das IPD auch ein wichtiger Partner für andere Programme der Entwicklungszusammenarbeit sowie der Außenwirtschaft und stellt seine Services zur Verfügung. So hat das IPD mit Kriegsbeginn sein Engagement in der Ukraine erweitert und unterstützt im Rahmen eines vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) finanzierten Sonderprogramms weitere Unternehmen. Viele ukrainische Unternehmen suchen für ihre Produkte, die in der Ukraine nicht nachgefragt und benötigt werden, Märkte und Handelspartner in Europa. Zugleich sind europäische Importeure daran interessiert, in dieser schwierigen Zeit Handelsbeziehungen aufzubauen. Das IPD bringt beide Handelspartner zusammen. Zum Beispiel arbeitete das IPD auf der Messe Biofach 2022 mit dem Verband „Organic Ukraine“ zusammen und vermittelte europäischen Importeuren den Kontakt zu ukrainischen Produzenten von Bio-Produkten.

Neue Partnerländer: IPD Radius wächst

Kontinuierlich screen das IPD Entwicklungs- und Schwellenländer für sein Programm und prüft das Angebot in den Produktgruppen. Neben der Qualität ist die Nachfragesituation auf dem EU-Markt ein wichtiges Kriterium. Auf Basis dieser Sektor Scans werden die Kandidatenländer mit Experten aus dem BMZ und dem IPD Fachbeirat diskutiert. Mit Kenia und Madagaskar wurden 2022 zwei neue Partnerländer in das IPD Programm aufgenommen. Neben Ägypten, Äthiopien, Elfenbeinküste, Ghana, Marokko und Tunesien ist das IPD nun in acht afrikanischen Ländern aktiv. Auf Fact Finding Missions haben zuvor vielversprechende Produzenten von Schnittblumen, Natürlichen Zutaten und Frischem Obst & Gemüse die IPD Experten überzeugt.



Aufbau und Durchführung des IPD verantwortet die weltweit tätige Entwicklungsorganisation sequa gGmbH in enger Kooperation mit dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA). Gefördert wird das IPD vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ).

Gefördert vom



Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung

Durchgeführt von



BGA
Bundesverband
Großhandel, Außenhandel,
Dienstleistungen e.V.



sequa



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