

---

## Terms of Reference (ToR)

### Text-Unterstützung

Erstellung von E-Mail-Marketing- und SEO-gerechten Webtexten sowie von Flyer-Texten zur Bekanntmachung des IPD und seiner Leistungen

---

#### 1. Hintergrundinformationen

sequa gGmbH initiierte in enger Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA) das **Import Promotion Desk** (nachfolgend "IPD" oder das "Projekt"). Es wird vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) finanziert. Das Projekt startete am 1. Oktober 2012 und trat im Juli 2021 in die vierte Projektphase ein. Diese vierte Projektphase dauert bis zum 31. Dezember 2024. Eine Verlängerung des Projekts um weitere drei Jahre ist zu erwarten.

Ziel des IPD ist es, den Import aus Entwicklungs- und Schwellenländern nach Europa zu erleichtern und nachhaltig zu steigern. Das Projekt leistet einen Beitrag zur Stärkung kleiner und mittelständiger Unternehmen (KMUs) sowie zum Aufbau von nachhaltigen Wirtschaftsstrukturen in den Partnerländern. Gleichzeitig werden deutschen und europäischen Importeuren neue, alternative Beschaffungsquellen eröffnet und ihnen Kontakte zu Lieferanten vermittelt.

Es wurden mehrere Analysen durchgeführt, um den Bedarf an Importen aus Entwicklungs- und Schwellenländern nach Europa für unterschiedliche Branchen (derzeit Frisches Obst und Gemüse, Natürliche Zutaten, Schnittblumen, Nachhaltige Holzprodukte und Nachhaltiger Tourismus) zu ermitteln. Basierend auf diesen Analyseergebnissen arbeitet das IPD auch in der vierten Projektphase in folgenden bereits bestehenden Partnerländern: Ägypten, Äthiopien, Côte d'Ivoire, Ecuador, Ghana, Indonesien, Kolumbien, Nepal, Peru, Sri Lanka, Tunesien und Ukraine. Neu hinzu kommen außerdem Marokko, Usbekistan, Kenia und Madagaskar. Somit ist IPD in 16 Partnerländern und über 30 Länder-Branchen-Kombinationen aktiv.

#### Das übergeordnete Ziel des IPD-Mandats

Ziel des Projektes ist es, die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Partnerländer zu verbessern. Die Exporte nach Europa sollen in bestimmten Sektoren der Partnerländer gesteigert und die Beschäftigung erhöht werden. Die erwarteten Wirkungen und Ergebnisse (Key Performance Indicators) werden in Annex 1 aufgeführt.

Die Aktivitäten des IPD sind in zwei Handlungsfelder unterteilt:

1. Beratung, Schulung und Matching von Unternehmen (Mikroebene)
2. Beratung von Business Support Organisations (BSOs) und Stärkung des Angebots an exportbezogenen Unternehmensdienstleistungen (Mesoebene)

Im ersten Handlungsfeld stärkt IPD die Wettbewerbsfähigkeit von KMUs in seinen Partnerländern und bringt sie mit europäischen Importeuren zusammen. Um auf der einen Seite KMUs dabei zu unterstützen, exportfähig zu werden und ihre Produkte auf dem europäischen Markt zu verkaufen, und auf der anderen Seite europäischen Importeuren den Zugang zu zuverlässigen Lieferanten zu ermöglichen, führt das IPD folgende Aktivitäten durch:

- Vorauswahl geeigneter Lieferanten gemäß den IPD-Kriterien und der Nachfrage der Importeure
- Capacity Building für KMUs in Form von individueller Beratung, virtuellen / on-site Workshops und über die IPD-E-Learning-Plattform

- 
- Unterstützung von KMUs bei der Entwicklung von relevantem Marketing- und Verkaufsmaterial
  - Durchführung von Export Market Orientation Missions / Study Tours für KMUs
  - Vernetzung von KMUs mit europäischen Importeuren auf Messen, Selling Missions, Buying Missions und auf Anfrage
  - Unterstützung bei der Weiterverfolgung von Geschäftsbeziehungen zwischen KMUs und europäischen Importeuren
  - Bereitstellung von Marktinformationen über die IPD-Website und entsprechende Veröffentlichungen

Im zweiten Handlungsfeld stärkt IPD die BSOs in ihrer Rolle als Anbieter von nachfrageorientierten, exportbezogenen Services für lokale KMUs. Um die Exportförderkapazitäten von BSOs zu stärken, führt das IPD folgende Aktivitäten durch:

- Beratung auf strategischer und operativer Ebene zur Entwicklung / Verbesserung exportbezogener Services, die sich an den Bedürfnissen und Anforderungen der Unternehmen orientieren (z. B. Messe- und B2B-Services, Marktinformationen, Trainings)
- On-the-job-Training von BSO-Mitarbeiter\*innen bei Sourcing Missions und Unternehmensbesuchen vor Ort
- Einbindung von BSO-Mitarbeiter\*innen in Aktivitäten, die sich an KMUs richten (Schulungen, Coaching usw.)
- Informations- und Wissenstransfer zu Handelsförderaktivitäten und Veranstaltungen in Europa
- Unterstützung bei der Verbesserung von internen Prozessen und Strukturen (z. B. Checklisten, Monitoring, Wirkungsmessung)
- Schulungen und Training of Trainers (ToT) für BSO-Mitarbeiter\*innen
- Förderung des Austauschs von Methoden und Erfahrungen mit anderen BSOs, die dem IPD-Netzwerk angehören (Peer-to-Peer-Lernen)

## 2. Ziel des Auftrags

Ziel ist es, das IPD in der deutschen verfassten Wirtschaft sowie bei deutschen bzw. europäischen Importeuren verschiedener Sektoren sowie Branchenverbänden in Deutschland und Europa sowie den Exporteuren und Exportförderorganisationen in den IPD-Partnerländern als Partner der Handelsförderung zu positionieren. Das IPD soll von den relevanten Zielgruppen als zuverlässiger und kompetenter Partner wahrgenommen werden. Die Zielgruppen sollen ausführlich über das IPD als Instrument der Handelsförderung informiert werden und den Mehrwert für ihre Bedarfe und Anforderungen erkennen, um die IPD Leistungen bzw. Services gezielt anzufragen. Daher ist die Bekanntmachung des IPD und seines Leistungsangebots bei den relevanten Zielgruppen von großer Bedeutung. Dazu müssen zielgruppengerechte Texte für verschiedenste Kommunikationskanäle erstellt werden, um regelmäßig, ausführlich und anlassbezogen über die IPD-Arbeit bzw. IPD-Aktivitäten zu informieren. Dies umfasst u.a. E-Mail-Marketing-Texte, Texte für Flyer, Success Stories und andere IPD-Publikationen, Social Media-Texte sowie SEO-optimierte Texte für die IPD Website.

## 3. Aufgaben und Ergebnisse / abzuliefernde Leistungen

Von dem Expert:innen wird die Erledigung folgender Aufgaben erwartet:

- Konzeption und Verfassen von E-Mail-Marketing-Texten zugeschnitten auf die IPD-Produktgruppen (Natürliche Zutaten, Frische Obst und Gemüse, nachhaltiger Tourismus, Schnittblumen, IT-Outsourcing, nachhaltige Fischereiprodukte)
  - Texterstellung nach Briefing durch IPD (geschätzter Umfang pro Jahr: 20-30 Mailings)
- Erstellen von Image-Flyer und Broschüren-Texten nach Briefing durch IPD (geschätzter Umfang pro Jahr: 5-8)
- Textentwicklung: Suchmaschinen-optimierte Website-Texte und -Headlines – Bereitstellung der Metadaten für Typo3 (geschätzter Umfang: 10-15 Texte pro Jahr)
- Abstimmungen und Korrekturschleifen.
- Der Experte arbeitet in enger Abstimmung mit den IPD-Marketing-Team

<b>Aufgaben</b>
<p><b>Texte für E-Mailings, Flyer und andere Publikationen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Konzeption und Erstellen von verschiedensten Textformaten, z.B. E-Mail-Marketing-Texte, IPD Flyer und andere Publikationen, Social Media-Texte</li> <li>-</li> </ul>
<p><b>Website-Texte Messematerialien</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Suchmaschinenoptimierte Texte für die IPD-Website</li> </ul>
<p>Arbeitstage (AT) (ausgehend von acht Arbeitsstunden/pro Tag): ca. 10 AT pro Halbjahr Die AT verteilen sich nicht gleichmäßig auf die Monate, sondern sind leistungsbezogen. In der Messesaison fallen ggf. mehr AT an. Insgesamt: bis zu max. 40 AT für den Zeitraum: 01.01.2024 – 31.12.2025</p>

#### 4. Profil des/der Expert:in

Der Experte sollte über folgende Qualifikationen verfügen:

- Mehrjährige Erfahrung im Bereich Texterstellung, insbes. E-Mail-Marketing-Texte, verschiedenster Textformate für Publikationen, suchmaschinenoptimierter Webtexte
- Sicherer sowie wandelbarer und kreativer Schreibstil
- Einwandfreie Rechtschreibung und hervorragendes Ausdrucksvermögen
- Affinität zu Themen aus den Bereichen Lebensmittel, Natürliche Zutaten, Tourismus, IT, Schnittblumen, Handelsförderung, Entwicklungszusammenarbeit
- Gute Englischkenntnisse (schreibsicher)
- Ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit

#### 5. Abgabe der Angebote – Form und Inhalt

- Angaben zum Unternehmen: Angabe des Firmennamens, kurze Unternehmensdarstellung, Rechtsform, Anschrift, Telefon- und Faxnummer, E-Mail-Adresse, Umsatzsteuer-ID-Nummer und der Bankverbindung

Vorzulegen sind:

- Vorstellung der bisherigen Leistungen im Bereich E-Mail-Marketing-Texten, Publikationen, Website-Texte. Hierzu sind folgende **Arbeitsproben** einzureichen – mindestens zwei Beispiele pro Arbeit:
  - E-Mail-Marketing-Texte – mindestens 2 Beispiele
  - Flyer/Publikationen verschiedenste Formate möglich – mindestens 2 Beispiele
  - Mindestens 2 Referenzen von Websites
- Bei den Arbeitsproben „E-Mail-Marketing-Text“ und „Flyer“ sind außerdem die Kosten für die Texterstellung anzugeben, um Preisbeispiele für die erbrachte-Text-Leistungen zu erhalten.
- Angabe des Agentur-Stundensatzes bzw. Preisangabe für einen Arbeitstag (ausgehend von acht Stunden pro Tag)

#### 6. Bewertung der Angebote / Zuschlagskriterien

Die Vergabe des Auftrages erfolgt anhand der folgenden Kriterien:

- Preis / Stundensatz bzw. Kosten für einen Personentag
- Qualität und Kreativleistung auf Basis der eingereichten Arbeitsproben
- Erfahrung / Qualifikation im Bereich E-Mail-Marketing-Texten und Web-Texten
- Referenzen aus den Bereichen Handels- bzw. Importförderung sowie Messe-Marketing (bevorzugt in den Branchen Lebensmittel, Nachhaltiger Tourismus, Schnittblumen, IT)

## 7. Zeitrahmen

- Rückfragen zur Ausschreibung / Angebotsabgabe an:  
Sandra Freiberg, IPD Koordinatorin Marketing/PR via  
[freiberg@importpromotiondesk.de](mailto:freiberg@importpromotiondesk.de) oder Tel: + 49 228 9090081 63
- **Abgabe des Angebots bis 10. Dezember 2023** (Bindefrist des Angebots bis 31. Januar 2024)

Die Leistungen sollen in der Zeit vom 01.01.2024 bis zum 31.12.2025 erbracht werden. Dies gilt vorbehaltlich der jährlichen Budgetsituation. Weitere Details wie Kündigungsfristen werden in einem Rahmenvertrag definiert.

## 8. Annex:

- Annex 1: Projektziel, Projektergebnisse und Indikatoren gemäß BMZ-Antrag
- Annex 2: Kontaktliste

SF / 27.11.2023

## **Annex 1: Projektziel, Projektergebnisse und Indikatoren gemäß BMZ-Antrag**

Das **Projektziel** lautet: „In ausgewählten Branchen der Partnerländer sind Exporte nach Europa gestiegen und haben zu mehr Beschäftigung geführt.“

Die Zielerreichung wird anhand folgender Indikatoren gemessen:

1. Die vom IPD unterstützten Unternehmen\* haben ihren Exportumsatz nach Europa um durchschnittlich 100% gesteigert. Datenquelle: Validated Results Sheets (Baseline zu Programmeintritt versus aktuelle Werte).
2. Die vom IPD unterstützten Unternehmen\* haben durchschnittlich 40% mehr Beschäftigte. Datenquelle: Validated Results Sheets (Baseline zu Programmeintritt versus aktuelle Werte; inkl. Saisonarbeitskräfte).
3. In mindestens der Hälfte der IPD-Partnerländer können Business Support Organisations (BSOs) dokumentieren, dass sie Angebote der Exportförderung ausgebaut und / oder interne Prozesse verbessert haben. Datenquelle: Exportförderangebote der BSOs sowie interne Prozesse (Digitalisierung, M&E, Kontaktmanagement, Beratungsservices / Export Coaches oder ähnlich) inkl. europäischer Niederlassungen, Berichterstattung durch Kurzzeitexpert\*innen, BSO Reports.

Die Projektergebnisse werden in zwei Handlungsfeldern erreicht.

Das **Ergebnis in Handlungsfeld 1** lautet: „Unternehmen der Partnerländer übernehmen gesellschaftliche Verantwortung und haben langfristige Handelsbeziehungen mit neuen europäischen Importeuren etabliert.“

Die Ergebniserreichung wird anhand folgender Indikatoren gemessen:

- 1.1 60% der unterstützten Unternehmen\* haben jeweils mindestens drei Verbesserungen aus dem Katalog der vom IPD definierten zehn exportrelevanten betrieblichen Verbesserungen umgesetzt: Englischkenntnisse, Internationale Vertriebserfahrung, Email (Tourismus: Digital- / Social-Media-Strategie), Marketingmaterialien, Exportmarketingplan, Website, USP, EU Preiskalkulation, Zertifizierungen / Standards, Nachverfolgung Geschäftschancen. Datenquelle: Validated Results Sheets (Baseline zu Programmeintritt versus aktuelle Werte).
- 1.2 50% der Unternehmen\*, die an Corporate Social Responsibility (CSR) Trainings des IPD teilgenommen haben, intensivieren ihre Nachhaltigkeitsmaßnahmen, haben einen CSR-Plan und erste Maßnahmen daraus umgesetzt oder eine CSR-Strategie inklusive Reporting implementiert. Datenquelle: Dokumentation Trainingsteilnahmen; CSR-Pläne, Strategien und Reports; Validated Results Sheets (Baseline zu Programmeintritt versus aktuelle Werte: Veränderungen von CSR-Status 1, 2 oder 3 auf 4, oder von 4 auf 5).
- 1.3 60% der vom IPD unterstützten Unternehmen\* haben neue Geschäftsabschlüsse mit europäischen Importeuren / Reiseveranstaltern realisiert. Datenquelle: Im CRM erfasste Geschäftsabschlüsse, Follow-ups mit Exporteuren, Validated Results Sheets.
- 1.4 60% der europäischen Importeure / Reiseveranstalter, die mit vom IPD unterstützten Unternehmen Geschäftsabschlüsse getätigt haben, bestätigen, dass diese Unternehmen zu einem dauerhaften Bestandteil ihres Beschaffungsportfolios geworden sind. Datenquelle: Im CRM erfasste Geschäftsabschlüsse; Importeursbefragung zu Folgebestellungen, Lieferantenpools, regelmäßigen Anfragen.

Das **Ergebnis in Handlungsfeld 2** lautet: „Die Exportförderkapazitäten ausgewählter Business Support Organisations (BSOs) in den Partnerländern sind gestärkt.“

Die Ergebniserreichung wird anhand folgender Indikatoren gemessen:

- 2.1 Mindestens 450 Mitarbeitende von BSOs in Partnerländern haben an Trainings und anderen Maßnahmen des IPD für eine Verbesserung der Exportförderung teilgenommen. Datenquelle: Dokumentation von Teilnahmen an Trainings, Export Market Orientation Missions, Sourcing- und Messebegleitung, Pre-fair Workshops, Coachings, etc.; Baseline: Trainingsteilnehmende in Phase 3.
- 2.2 Durchschnittlich zwei Beschäftigte pro Partner-BSO nennen jeweils mindestens ein konkretes Beispiel, wie sie durch IPD-Capacity-Building-Maßnahmen (siehe 2.1) erworbene Kompetenzen angewendet haben. Datenquelle: Befragung BSO-Beschäftigte; inkl. Beschäftigte europäischer Niederlassungen.
- 2.3 In mindestens vier Partnerländern können neu eingerichtete Regional Hubs des IPD dokumentieren, wie sie BSOs für die Verbesserung ihrer Exportförderkapazitäten unterstützt haben. Datenquelle: Dokumentation Trainingsaktivitäten und Beratungsdienstleistungen, Befragung der BSOs.

Unternehmen\*: Alle geförderten Unternehmen in IPD-Partnerländern und -Branchen, die seit mindestens zwei Jahren im IPD-Programm sind sowie Unternehmen, die das IPD-Programm vor nicht mehr als zwei Jahren abgeschlossen haben – umfasst sowohl Exporteure von Produkten, als auch Partnerfirmen im Tourismussektor.

## Annex 2: Kontaktliste

Name	Funktion / Position	Kontaktdaten
Dr. Julia Bellinghausen	Projektleitung IPD	IPD Projekt c/o sequa gGmbH Alexanderstraße 10 53111 Bonn Telefon: 0228 / 909 00 8161 Fax: 0228 / 926 37 989 <a href="mailto:bellinghausen@importpromotiondesk.de">bellinghausen@importpromotiondesk.de</a> <a href="http://www.importpromotiondesk.de">www.importpromotiondesk.de</a>
Sandra Freiberg	Projektkoordinatorin Marketing + PR	IPD Projekt c/o sequa gGmbH Alexanderstraße 10 53111 Bonn Telefon: 0228 / 909 00 8163 Fax: 0228 / 926 37 989 <a href="mailto:freiberg@importpromotiondesk.de">freiberg@importpromotiondesk.de</a> <a href="http://www.importpromotiondesk.de">www.importpromotiondesk.de</a>