



Success Story

Kakao aus Ecuador

Starke Nachfrage nach Kakao: Direkthandel bietet Chance

Schlechte Ernten und eine erhöhte Nachfrage lassen die Kakaopreise steigen. Neue Bezugsquellen und der direkte Einkauf von kleinen und mittelständischen Produzenten können eine Alternative zum gängigen Handel mit internationalen Unternehmen sein. Die Kooperation zwischen Hacienda Palo Santo aus Ecuador und Lovechock aus den Niederlanden ist ein gutes Beispiel für die Vorteile des Direkthandels. Das Import Promotion Desk (IPD) hat die beiden Unternehmen auf der ISM 2023 zusammengeführt. Seitdem arbeiten die Partner eng zusammen. Sie haben ein gemeinsames Verständnis von Qualität und Nachhaltigkeit. Das Ergebnis: Hacienda Palo Santo liefert Kakaomasse und -nibs in Bio-Qualität an seinen Partner Lovechock.



Produkte

- Kakaobohnen
- Kakaomasse
- Kakao-Fruchtpulpen (TK und gefriergetrocknet)
- Kakaonibs

Zertifizierungen

- ORGANIC (EU, NOP, JAS)
- HACCP
- GMP

Hochwertiger Kakao: Biologisch und vollständig rückverfolgbar

Hacienda Palo Santo hat sich auf den Anbau und die Verarbeitung von Kakaobohnen der Sorte Arriba Nacional spezialisiert. Diese spezielle Edelkakao-Sorte aus Ecuador ist für ihren besonderen Geschmack bekannt und als Marke registriert. Das Bio-Unternehmen verarbeitet seine eigenen Kakaobohnen, die es auf 250 Hektar rundum Guayaquil anbaut. Somit ist eine transparente Rückverfolgbarkeit sichergestellt.

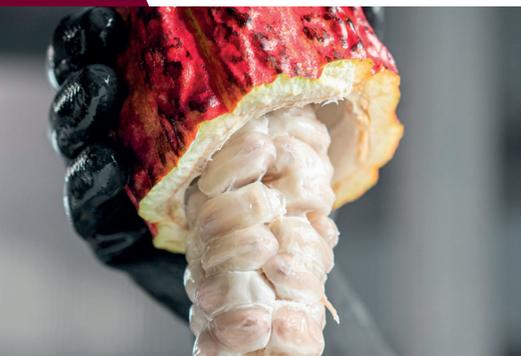
Das Familienunternehmen hat eine lange Tradition und baut bereits seit 1985 Kakaobohnen an. 2015 errichtete es eine Produktionsanlage inmitten seiner Felder. Hacienda Palo Santo ist eines der wenigen Unternehmen in Ecuador, das Kakao-Fruchtpulpen in Bio-Qualität produziert. Die Anlage zum Tiefgefrieren ist HACCP zertifiziert. Schritt für Schritt hat Hacienda Palo Santo seine Produktion auch auf Kakaomasse, -nibs und andere Kakaoderivate ausgeweitet. Die Beschäftigten kommen aus der Region. Zusätzlich zu ihrem Lohn werden ihnen freie Unterkünfte sowie Verpflegung zur Verfügung gestellt.

Herausforderung



„Ohne Umwege“ nach Europa liefern

Trotz seines besonderen Angebots hat Hacienda Palo Santo in der Vergangenheit nur seine Kakaobohnen nach Europa verkauft und dies hauptsächlich indirekt über große Handelsunternehmen. Seine Innovation – die Kakao-Fruchtpulpe in Bio-Qualität – fand auf diesem Weg zunächst keine Abnehmer. Als neues Produkt war es zu erklärungsbedürftig. Den Einkäufern fehlten die Informationen und Hacienda Palo Santo wiederum die Kontakte und Möglichkeiten, auf dem EU-Markt zu agieren. Das Ziel des IPD war es, das Potenzial des Unternehmens zu nutzen, es mit Importunternehmen zu vernetzen und so den Export nach Europa „ohne Umwege“, also ohne Zwischenhändler, zu ermöglichen und die Wertschöpfung des Unternehmens zu steigern.





Maria Delfini

Co-Founder, Hacienda Palo Santo

»Das IPD hat uns unterstützt, die Nachfrage und die Möglichkeiten auf dem europäischen Markt zu verstehen und die beste Strategie für den Marktzugang zu entwickeln. Wir haben unsere Produkte und unser Managementverfahren angepasst, um dem Qualitätsanspruch der Kunden gerecht zu werden. Der Direkthandel ermöglicht uns nun bessere Preise, neue Arbeitsplätze und mehr Wettbewerbsfähigkeit.«

Ansatz



Strategie für den EU-Markt entwickeln

Seit 2021 ist Hacienda Palo Santo im IPD-Programm. Das IPD-Team bereitete das Unternehmen in verschiedenen Capacity Building-Aktivitäten gezielt auf die Anforderungen des EU-Markts vor, u.a. mit einem speziellen Coaching zur Erstellung eines Export-Marketing-Plans für Kakaoproduzenten. Da das Unternehmen zuvor kaum in direktem Kontakt mit europäischen Händlern stand, war es zunächst wichtig, das Unternehmensimage von Hacienda Palo Santo zu entwickeln und eine Marketingstrategie zu erarbeiten, um die Besonderheiten der Produkte zu vermarkten.

Auf Fachmessen, wie der Biofach und der ISM, vermittelte das IPD dann Kontakte zu interessierten Importeuren. Im Rahmen einer speziellen Einkäuferreise zu Kakaoproduzenten in Ecuador konnte Hacienda Palo Santo sechs Importeure bei sich begrüßen und seine Plantagen sowie Produktionsanlagen zeigen.



Adriaan Hoogmartens

Geschäftsführer, Lovechock

»Für Lovechock ist ein faires Verhältnis zu seinen Lieferanten und Kunden besonders wichtig. Deshalb setzen wir konsequent auf Direkthandel und die sorgfältige Auswahl unserer Partner, um höchste Bio-Qualität zu garantieren. Das IPD hat uns mit Hacienda Palo Santo einen erfahrenen Partner vermittelt, der nachhaltige, innovative Ideen einbringt. Gemeinsam produzieren wir köstliche Leckereien und engagieren uns für eine verantwortungsvolle Beschaffung.«

Ergebnis



- Geschäftsabschlüsse 
- Exportvolumen 
- Höhere Preise 
- Erweiterung des Produktportfolios 
- Beschäftigtenzahl 

Weitere Informationen:

<https://www.haciendapalosanto.com/>

<https://lovechock.de/>

Wirkung



Start des Direkthandels mit Kakao-Portfolio

Dank der gezielten Matchmaking-Aktivitäten des IPD lernte Hacienda Palo Santo viele potenzielle Partner für den Direkthandel kennen. Mit dem niederländischen Unternehmen Lovechock etablierte sich schnell eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit und erste Lieferungen von Kakaomasse und -nibs fanden ihren Weg in die Niederlande.

Für Hacienda Palo Santo bedeutet die Handelspartnerschaft eine höhere Marge für seine Kakaobohnen als zuvor beim Vertrieb über internationale Händler. Der Produzent erzielt eine bessere Wertschöpfung für seine verarbeiteten Produkte. Damit lohnt es sich, das Kakao-Portfolio kontinuierlich zu erweitern und zu vermarkten.

Aber auch der Importeur Lovechock profitiert vom Direkthandel: Das Schokoladenunternehmen kennt die Herkunft seiner Rohwaren, weiß, wer für die Qualität verantwortlich ist, und kann direkt in Kontakt treten. Damit verfügt es über nachhaltige und rückverfolgbare Lieferketten. Diese direkte Beziehung zum Erzeuger im Ursprungsland ermöglicht es, individuelle Wünsche zu berücksichtigen, Anpassungen am Produkt vorzunehmen und gemeinsam innovative Kakao-Kreationen zu entwickeln. Eine Win-Win-Situation für beide.

Import Promotion Desk (IPD)

c/o sequa gGmbH
Alexanderstraße 10
D-53111 Bonn
Germany

Phone: + 49 228 909 0081-0
info@importpromotiondesk.de
www.importpromotiondesk.de

Durchgeführt von

