



IPD FÖRDERT DEN HANDEL

mit den Partnerländern

MARKTPOTENZIALE FÜR KIRGISISCHE WAREN

„Natürliches aus Zentralasien“ – so das Thema des „Kirgistan-Forums“, zu dem das IPD gemeinsam mit dem „Ost-Ausschuss der deutschen Wirtschaft“ und der kirgisischen „Chamber of Commerce and Industry“ im Rahmen der „Health Ingredients Europe“ eingeladen hatte. Im Fokus der Podiumsdiskussion standen die Potenziale von kirgisischen Waren sowie die Aussichten von Handelsbeziehungen mit lokalen Unternehmen. Nach Eröffnung durch den kirgisischen Botschafter, Erines Otorbaev, diskutierten Vertreter der deutschen Wirtschaft und kirgisische Unternehmen angeregt über die Möglichkeiten kirgisischer Produkte für den deutschen bzw. europäischen Markt. Gerade die Besonderheit, dass viele landwirtschaftliche Produkte aus Kirgistan einen natürlichen Ursprung haben, wurde von den Teilnehmern als Vorteil

bewertet, da sich damit große Chancen für den Bio-Sektor ergeben. Allerdings fehlt es noch vielen kirgisischen Produzenten an dem Wissen, wie landwirtschaftliche Güter zertifiziert und Produktspezifikationen richtig dokumentiert werden – hier setzt das IPD an und unterstützt die Produzenten mit Trainings und Seminaren. Als besonders positiv schätzten die kirgisischen Teilnehmer die Tatsache, dass die EU Kirgistan seit Anfang 2016 in das EU-Präferenzsystem GSP+ – ein Regularium für die Gewährung von Zollpräferenzen für Waren aus Entwicklungsländern – aufgenommen hat. Dies bedeutet eine vollständige Aufhebung der Zollgebühren für kirgisische Waren, wodurch der Export deutlich erleichtert wird.

KONTAKTE ZU OBST & GEMÜSE-PRODUZENTEN IN SÜDAMERIKA

Vor Ort Produktqualität prüfen und Marktinformationen einholen – dies wurde fünf

europäischen Importeuren im Rahmen einer Beschaffungsreise nach Kolumbien und Peru möglich, die das IPD in enger Kooperation mit dem Partner SIPPPO (Programm der Switzerland Global Enterprise) im September organisierte. Neben dem Besuch der Messe „Expoalimentaria“, der führenden Messe für Frischprodukte in Peru, wurden für die Einkäufer Unternehmensbesuche bei geeigneten, zuvor evaluierten Produzenten arrangiert. Die Importeure erhielten so umfassenden Einblick in Anbau, Verarbeitung und Qualität der Früchte. Besonderes Interesse zeigten die Importeure an exotischen Früchten in Bio-Qualität. Die südamerikanischen Produzenten konnten die Gäste überzeugen: Zwei konkrete Geschäftsabschlüsse sind bisher erfolgt. Darüber hinaus informierte das IPD die Importeure, wie sie sich als Unternehmen im Rahmen von Entwicklungsprojekten engagieren können. So stellte das IPD das developPPP.de-Programm vor, mit dem das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) deutsche und europäische Unternehmen fördert, deren Projekte den entwicklungspolitischen Zielsetzungen der Bundesregierung entsprechen.

UMWELTFREUNDLICHES LEICHTHOLZ AUS INDONESIEN

Die Überschrift bringt den Transformationsprozess der indonesischen Holzwirtschaft auf den Punkt: Der Sektor hat sich in den vergangenen Jahren stark gewandelt. Indonesien wird als erstes Land weltweit auf Basis des europäischen FLEGT-Aktionsplans (Forest Law Enforcement, Governance and Trade) sicherstellen, dass alle aus Indonesien exportierten Hölzer der EU-Holzhandelsverordnung entsprechen. Das IPD unterstützt die transformierte Holzwirtschaft „Made in Indonesia“ und legt einen Schwerpunkt auf schnellwachsende Leichthölzer: Indonesische Bauern forsten degradierte Flächen mit schnellwachsenden Hölzern wie beispielsweise Albasia oder Jabon auf. Tropische Harthölzer werden nun hauptsächlich als

Furnier eingesetzt, der Druck auf die Urwälder nimmt somit ab. Zur Förderung von Leichthölzern aus Indonesien hat sich das IPD mit deutschen und indonesischen Verbänden sowie Initiativen der Holzwirtschaft zusammengeschlossen. Gemeinsam organisierten sie auf der „Trade Expo Indonesia“ in Jakarta, der größten Handelsmesse in Indonesien, einen Messestand, der ausschließlich aus Leichtholz erstellt wurde und damit eindrucksvoll das Potenzial schnellwachsender Hölzer demonstrierte. Selbst der indonesische Präsident Joko Widodo besuchte den Stand, um sich über die verschiedensten

Anwendungsmöglichkeiten des Leichtholzes zu informieren. Auf der Messe besiegelte das IPD zudem seine enge Zusammenarbeit mit dem indonesischen „Ministry of Trade“, um zukünftig gemeinsam die Transformation des indonesischen Holzsektors voranzutreiben. „Mit diesem Abkommen möchten wir den nachhaltigen und strukturierten Import aus Indonesien fördern und vor Ort die Exporteure unterstützen, die Produkte aus nachhaltigem Holzanbau herstellen“, so Frank Maul, kommissarischer Leiter IPD. Der Besuch der Messe war Teil einer Beschaffungsreise des IPD, bei der sechs europäische Importeure

IPD UNTERSTÜTZT NACHHALTIG

die wirtschaftliche Zusammenarbeit

Indonesien als Leichtholzlieferant kennenlernen, Unternehmen besuchten und sich über Lieferkette, Produktion und Produkte informierten. Mit Erfolg: Die ersten Probeforderungen wurden bereits in den individuellen Gesprächen vor Ort vereinbart.

IPD SCHULT EXPORTFÖRDER-ORGANISATIONEN

„Perfekte Planung und Vorbereitung ist alles“ – so das Fazit der 15 Teilnehmer des fünftägigen Workshops „Gezielte Vorbereitung und Durchführung von Länderständen auf internationalen Fachmessen“, zu dem

das IPD ausgewählte Vertreter der vier Exportförderorganisationen „Agence de Promotion des Investissements Agricoles“ (APIA) in Tunesien, „Ethiopian Horticulture Producer Exporters Association“ (EHPEA) in Äthiopien sowie „Chamber of Commerce and Industry“ (CCI) und „Single Window“ in Kirgistan im Juni nach Bonn eingeladen hatte. Ziel des Trainings war es, den Teilnehmern praktisches Wissen rund um die Organisation eines Länderstandes auf Fachmessen in Europa zu vermitteln. Angefangen bei der Auswahl der geeigneten Messe über Finanzierung und die Betreuung der ausstellenden Unternehmen bis hin zur Vernetzung

mit potentiellen Geschäftspartnern informierte das IPD umfassend, mit zahlreichen Checklisten und Praxisbeispielen. Auch das Thema interkulturelle Kommunikation wurde behandelt, um auf die Gepflogenheiten europäischer Geschäftspartner vorzubereiten und damit Missverständnisse im Auslandsgeschäft zu vermeiden. Die Fortbildung ist nur eine Maßnahme verschiedener *Capacity Development*-Aktivitäten, die das IPD für Exportförderorganisationen anbietet, damit sie langfristig eigenständig exportbezogene Maßnahmen für ihre Mitgliedsunternehmen umsetzen können.

IPD VERNETZT DEUTSCHE IMPORTEURE

mit Lieferanten aus Wachstumsmärkten

ERSTMALS LÄNDERSTÄNDE VON KIRGISTAN UND TUNESIEN

Große Aufmerksamkeit erregten Kirgistan und Tunesien auf der „Health Ingredients Europe“ in Frankfurt. Erstmals waren sie mit eigenen Länderständen präsent, die das IPD mit Unterstützung der Exportförderorganisationen „Chamber of Commerce and Industry“ (CCI) und dem Export-Department des „Ministry of Economy“ in Kirgistan sowie der „Agence de Promotion des Investissements Agricoles“ (APIA) in Tunesien organisiert hatte. Auf Europas wichtigster Messe für natürliche und gesunde Inhaltsstoffe zeigten die kirgisischen Produzenten ihre hochwertigen Produkte, wie zum Beispiel Bohnen, Nüsse, getrocknete Früchte und Beeren. Die Tunesier überzeugten die Händler mit pflanzlichen Ölen in Bio-Qualität sowie zahlreichen Produkten auf Dattel- und Kaktusfeigen-Basis. Neben Kirgistan und Tunesien brachte das IPD auch drei Exporteure

aus Nepal auf die Messe. Hier interessierten sich die europäischen Händler vor allem für den nepalesischen Ingwer in Bio-Qualität und für Arznei- und Aromapflanzen aus dem Himalaya. Die Exporteure zeigten sich sehr zufrieden mit den rund 350 Kontakten, die das IPD vermitteln konnte.

ERFOLGREICHES MATCHMAKING AUF DER SIAL IN PARIS

Auf der SIAL, der weltweit größten Messe für Innovationen in der Lebensmittelbranche, betreute das IPD 23 Firmen aus Ägypten, Äthiopien, Indonesien, Kolumbien, Peru sowie Tunesien und arrangierte im Vorfeld und während der Messe B2B-Meetings mit geeigneten Importeuren aus Deutschland und Europa. Die sorgfältig ausgesuchten und geprüften Exporteure präsentierten eine große Vielfalt von Produkten. Besonderes Interesse zeigten die Händler an Pulpen, gefriergetrockneten Früchten, Tiefkühl-Obst

und Gemüse sowie Kokosnusserzeugnissen. Das Matchmaking verlief erfolgreich: Fast 500 Kontakte konnte das IPD vermitteln. Die ersten Geschäftsabschlüsse werden voraussichtlich in den nächsten Monaten erfolgen.

GEZIELTE VERNETZUNG AUF KOMMENDEN MESSEN

Auch im neuen Jahr ist der IPD-Messekalender gut gefüllt. Alle Partnerländer – Ägypten, Äthiopien, Indonesien, Kirgistan, Kolumbien, Nepal, Peru und Tunesien – werden auf einer Fachmesse im Frühjahr vertreten sein. Das Jahr beginnt mit der „Domotex“, der leitenden Messe für Teppich- und Bodenbeläge, die im Januar in Hannover stattfindet. Frisches Obst und Gemüse sowie natürliche Zutaten für Lebensmittel stehen auf der „Fruit Logistica“ im Vordergrund, die im Februar 2017 in Berlin stattfindet. Und auf der „Biofach“ in Nürnberg, der leitenden Messe für Bio-Produkte aller Art, präsentiert das IPD ebenfalls im Februar Bio-Produkte unter anderem aus Kirgistan und Peru. Auf der „interzum“ in Köln begleitet das IPD sorgfältig gesourcte Holzexport-Unternehmen aus Indonesien, die ihre Erzeugnisse aus schnellwachsenden, leichten Hölzern lieferbereit für den EU-Markt mitbringen.

Impressum

Herausgeber:

Import Promotion Desk
c/o sequa gGmbH
Alexanderstr. 10
D-53111 Bonn

Tel.: +49 (0) 228 965 05 890
Fax: +49 (0) 228 926 37 989
info@importpromotiondesk.de
www.importpromotiondesk.de

Redaktion und Grafik:

Kohl PR & Partner GmbH
www.kohl-pr.de