



IMPORTEURE LERNEN NEUE PRODUKTE UND PARTNER KENNEN

Produktvielfalt aus Kolumbien und Peru

Fünf Unternehmen folgten der Einladung des Import Promotion Desk zu einer Beschaffungsreise und lernten die Vielfalt von weiterverarbeitetem Obst und Gemüse aus Kolumbien und Peru kennen: viele exotische Sorten luft- und gefriergetrocknet, in Fruchtpulpen weiterverarbeitet sowie Nüsse und Superfoods wie Maca oder Lucuma. Über die Hälfte der teilnehmenden Importeure hatte bisher noch keine Handelsbeziehungen in diese beiden Länder. Sie konnten sich auf der Reise einen guten ersten Eindruck verschaffen und neue Lieferanten kennenlernen. Das Potenzial der Länder wurde von allen Firmen als sehr hoch eingeschätzt.

Spezialitäten aus Nepal

Eine weitere Beschaffungsreise führte Importeure im November nach Nepal: Sie erhielten einen Einblick in die Vielfalt der ätherischen Öle, Kräuter und Gewürze aus dem Himalaya. Die Gebirgsregionen Nepals sind reich an wild wachsenden und kultivierten Heil- und Aromapflanzen zur Ölproduktion sowie an Kräutern und Gewürzen. Die Unternehmen konnten sich ein Bild von den Weiterverarbeitungsprozessen und vom Qualitätsmanagement vor Ort machen. Beim Aufbau von Wertschöpfungsketten in Nepal arbeitet

IPD FÖRDERT DEN HANDEL

mit den Partnerländern

das IPD eng mit der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) zusammen.

Ganzjährige Produktion in Äthiopien

Das Potenzial Äthiopiens im Agrarbereich lernten neun europäische Importeure auf einer Beschaffungsreise für Obst und Gemüse im November kennen. Es wurden ausgewählte Betriebe in verschiedenen äthiopischen Regionen besucht. Äthiopien fördert aktuell Investitionen in Agrarvorhaben, um über eine auf Export ausgerichtete Produktion Arbeitsplätze zu schaffen und Devisen zu erwirtschaften. Dies kommt auch europäischen Importeuren zugute. Die Bilanz der Reisetilnehmer war positiv: Das Land habe Potenzial, nur die zum Teil schwierig zu durchschauende politische Situation mache Geschäftsbeziehungen nicht einfacher. Daher unterstützt das IPD bei der Etablierung von Geschäftskontakten. Ein großes Plus, so die Teilnehmer der Beschaffungsreise, ist die Möglichkeit des ganzjährigen Anbaus in Äthiopien. Somit können äthiopische Produkte bei der Marktabdeckung helfen. Die Beschaffungsreise hatte das IPD in Kooperation mit der äthiopischen Exportförderor-

ganisation „Ethiopian Horticulture Producer Exporters Association“ (EHPEA) organisiert.

INTERESSE AN HOLZ- PRODUKTEN AUS SERBIEN

Eng kooperiert das IPD mit dem Schweizer Importförderprogramm SIPPO. Im Oktober brachte das IPD Importeure mit zuverlässigen Holzlieferanten aus dem SIPPO Partnerland Serbien in Kontakt. Fünf Unternehmen aus Deutschland, Österreich, Spanien und der Tschechischen Republik besuchten im Rahmen einer Beschaffungsreise serbische Holzfirmen, die zuvor nach den Kriterien Produktqualität, Export- und Lieferfähigkeit geprüft worden waren. Der Produktfokus lag auf Parkett, Holzfertigteilen, Türen und Fenstern. Die Beschaffungsreise organisierte das IPD gemeinsam mit SIPPO und der österreichischen Organisation „Import Austria“.

KOLUMBIEN: HOLZ- EXPORTEURE MIT POTENZIAL

Nach Kolumbien führte im Herbst diesen Jahres eine „Fact Finding Mission“. Ziel war es, das Potenzial von Kolumbien als Holzlieferland zu erkunden. Aktuell arbeitet das IPD mit Herstellern von Weich- und Hartholzprodukten aus Peru und Indonesien zusammen. Nach vielen Besuchen und Gesprächen in den Regionen, mit Unternehmen und relevanten Vertretern öffentlicher Institutionen sowie Verbänden des Holzsektors, zieht das IPD ein positives Resümee: „Kolumbianisches Teak- und Bambusholz könnte kurzfristig auf den EU-Markt gebracht werden“, sagt Frank Maul, Spezialist für Technisches Holz im IPD-Team. „Auf dem deutschen und europäischen Markt besteht bereits eine hohe Nachfrage nach Teakhölzern, und im kolumbianischen Bambus sehen wir ein großes Potenzial, da es sich durch eine besonders hohe Qualität auszeichnet.“



Kolumbien: Importeure erhielten Einblicke in die Produktion von luft- und gefriergetrocknetem Obst.

GEMEINSAM MIT DER GIZ WERTSCHÖPFUNG VERBESSERN

Das IPD und die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) kooperieren in vielen Ländern, um effiziente Wertschöpfungsketten aufzubauen und Unternehmen den direkten Zugang zum europäischen Handelsmarkt zu eröffnen. Die GIZ arbeitet gemeinsam mit den Produzenten daran, ihre Produktionsprozesse zu verbessern, zum Beispiel durch Weiterverarbeitungs-, Abfüll- und Lagerungsmöglichkeiten vor Ort. Daran knüpft das IPD an und hilft Exportunternehmen auf der „letzten Meile“. Als „Matchmaker“ vermittelt das IPD Kontakte zur Importwirtschaft in Europa. So arbeiten das IPD und die GIZ beispielsweise bei der Förderung von landwirtschaftlichen Produkten aus Serbien zusammen. Die serbischen Unternehmen stellen u.a. Tiefkühlbeeren in Bio-Qualität her. Das IPD bereitet sie derzeit für ihren Auftritt auf der Fachmesse „Biofach“ vor. Neben Organisation und Betreuung hilft das IPD bei der Kontaktabahnung und beim späteren Follow-up mit interessierten Importeuren.

Ein weiteres gemeinsames Projekt steht für nächstes Jahr bereits fest: Das IPD wird die GIZ beim „Programm für lokale Selbstverwaltung und Wirtschaftsförderung in Bosnien und Herzegowina“ unterstützen. Ziel ist es, den Holzsektor in Bosnien zu stärken. Geplant sind zunächst eine „Sourcing Mission“, um potenzielle Hersteller und Produkte zu identifizieren, sowie eine Beschaffungsreise, um die Kontakte zwischen Produzenten und Importeuren herzustellen.

IPD UNTERSTÜTZT NACHHALTIG

die wirtschaftliche Zusammenarbeit

Die EU-Kommission würdigt das IPD im Rahmen des Europäischen Unternehmensförderpreises 2017 als besonderes Projekt in der Kategorie „Förderung der Internationalisierung der Wirtschaftstätigkeit“. Der Preis wird seit 2006 von der Europäischen Kommission vergeben. Hervorgehoben wurde, dass das IPD auf herausragende Weise die Internationalisierung von kleinen und mittelständischen Unternehmen in den Partnerländern unterstützt.

Bereits beim deutschen Vorentscheid hatte das IPD die Expertenjury des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie überzeugt und wurde als Initiative zur nachhaltigen und strukturierten Importförderung von Produkten aus ausgewählten Entwicklungs- und Schwellenländern ausgezeichnet.



European Enterprise Promotion Awards

National Winner 2017

NACHHALTIGE ZUSAMMENARBEIT

Das IPD arbeitet eng mit nationalen Organisationen und Fachverbänden in den Partnerländern zusammen, die vor Ort für die Exportförderung zuständig sind. Auf diese Weise werden nachhaltige Strukturen in den Zielmärkten aufgebaut. Zu zwei Trainings lud das IPD Exportförderorganisationen nach Deutschland ein: Das fünf-tägige Seminar „Vorbereitung und Umsetzung von Beschaffungsreisen“ im Juli in Bonn behandelte konzeptionelle und organisatorische Fragen, aber auch die Bewerbung von Beschaffungsreisen wurde diskutiert. So genannte „Buying Missions“ bieten die Chance, potenzielle Einkäufer von Land, einheimischen Unternehmen und

Produkten zu überzeugen und langfristige Wirtschaftskontakte aufzubauen.

Im Rahmen der Lebensmittelmesse „Anuga“ in Köln schulte das IPD zudem Vertreter von Verbänden und Ministerien aus den Partnerländern zum Thema Organisation von Messepräsentationen und Länderständen. Auf was müssen die Organisatoren bei der Auswahl der Fachmessen, bei dem Design der Messestände, bei der Planung von Geschäftstreffen und dem Follow-up achten – diese wichtigen Fragen wurden im Training geklärt. Rund 30 Teilnehmer aus den acht IPD Partnerländern nahmen an den beiden Seminaren teil und das Feedback war durchweg positiv: Trainer und Training, Atmosphäre und Networking sowie die Praxisnähe wurden von den Teilnehmern gelobt.

IPD VERNETZT DEUTSCHE IMPORTEURE

mit Lieferanten aus Wachstumsmärkten

ERFOLGREICHE VERNETZUNG AUF ANUGA

Auf der „Anuga“, der weltgrößten Fachmesse der Lebensmittelwirtschaft, war das IPD

mit 18 Produzenten aus 7 Ländern präsent. Das IPD konnte rund 510 Geschäftskontakte an den fünf Messetagen vermitteln. „Die diesjährige Anuga war erneut sehr erfolgreich“, sagt Dr. Julia Hoffmann, Leiterin des

IPD. „Die Unternehmen haben sich sehr gut präsentieren und viele Kontakte knüpfen können.“ Im Vorfeld der „Anuga“ lud das IPD Unternehmen aus Ägypten, Äthiopien, Kolumbien, Peru und Kirgistan zu einer mehrtägigen „Study Tour“ ein. 14 Teilnehmer besuchten Importunternehmen in Deutschland, um sich im direkten Gespräch mit potenziellen Partnern über Marktbedingungen und Produkthanforderungen zu informieren. „Study Tours“ gehören zur umfassenden Marktvorbereitung des IPD.



Datteln der Sorte „Deglet Nour“ bot das tunesische Unternehmen Green Fruits auf der „Anuga“ an.

Auf der „Anuga“ unterzeichneten das ägyptische „Food Export Council“ (FEC) und das IPD ein „Memorandum of Understanding“ zur engeren Zusammenarbeit. In Zukunft wollen die beiden Organisationen Synergien nutzen und verstärkt bei Exportförderungsmaßnahmen wie Messen, Beschaffungsreisen in Ägypten und Trainings zusammenarbeiten. Zugleich wird das IPD das FEC-Team mit internen Schulungen unterstützen, um einen nachhaltigen Wissenstransfer zu ermöglichen. Mit einer Vielzahl von Exportförderorganisationen hat das IPD solche Kooperationsverträge – sie sind eine wesentliche Grundlage für die vertrauensvolle und langfristige Zusammenarbeit mit Verbänden und Ministerien.

Im Rahmen der „Anuga“ lud die „Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie“ (BVE) gemeinsam mit dem IPD zu einer Diskussionsveranstaltung ein: Thorben Kruse, EZ-Scout bei der BVE, und Dr. Julia Hoffmann vom IPD informierten über das Rohstoffpotenzial in Entwicklungs- und Schwellenländern und die Chancen für die Lebensmittelwirtschaft in Deutschland. An konkreten Beispielen zeigte das IPD die Möglichkeiten auf, neue Rohstoffquellen und Handelspartner zu identifizieren, die Produktvielfalt zu steigern und so den Einkauf zu optimieren.

MATCHMAKING AUF MESSEN

Zum ersten Mal brachte das IPD Tunesien mit einem eigenen Länderstand auf das diesjährige „Beauty Forum“ in München. Gemeinsam mit dem tunesischen Zentrum für Exportförderung, dem „Centre de Promotion des Exportations“ (CEPEX), hatte das IPD den Auftritt von fünf tunesischen Unternehmerinnen organisiert, die spezielle Pflegeprodukte ihrer Region vorstellten.

Auf der diesjährigen „Food Ingredients Europe“ (FiE), der internationalen Messe für Lebensmittelzutaten, präsentierte das IPD 18 Produzenten aus Ägypten, Äthiopien, Indonesien, Kirgistan, Nepal und Peru an einem eigenen Messestand. Dort übernahm das IPD zudem das Matchmaking für Firmen aus Südafrika und Pakistan, die von den Importförderprogrammen der Schweiz SIPPO und der Niederlande CBI unterstützt werden. Auch Unternehmen aus Tunesien stellten ihre breite Produktpalette an dem tunesischen Länderstand vor, den die Exportförderorganisation „Agence de Promotion des Investissements Agricoles“ (APIA) gemeinsam mit dem IPD organisiert hat.



IPD Messestand auf der FiE 2017.

TERMINE FRÜHJAHR 2018

Beschaffungsreisen mit dem Fokus auf natürliche Zutaten nach Nepal (März/April 2018) und Ägypten (April 2018) ermöglichen Importeuren auch 2018, sich von Qualität und Vielfalt der Produkte direkt zu überzeugen und Kontakte zu ausgewählten Produzenten zu knüpfen.

Im ersten Halbjahr 2018 wird das IPD wieder Exporteure aus den Partnerländern auf verschiedenen **Fachmessen** dem europäischen Handel vorstellen.

DOMOTEX	Weltleitmesse für Bodenbeläge:	12. bis 15. Januar 2018 in Hannover
IPM	Weltleitmesse des Gartenbaus:	23. bis 26. Januar 2018 in Essen
FRUIT LOGISTICA	Fachmesse für Obst & Gemüse:	07. bis 09. Februar 2018 in Berlin
ZOW	Zulieferermesse für Möbelindustrie und Innenausbau:	06. bis 08. Februar 2018 in Bad Salzuffen
BIOFACH	Weltleitmesse für Bio-Lebensmittel:	14. bis 17. Februar 2018 in Nürnberg

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:

w communications
 www.w-communications.de