

An der Schnittstelle von Entwicklungszusammenarbeit und Außenwirtschaft

Interview mit Dr. Julia Hoffmann – Projektleiterin des Import Promotion Desk

Das Import Promotion Desk (IPD) eröffnet kleinen und mittelständischen Unternehmen aus ausgewählten Entwicklungs- und Schwellenländern den Zugang zum EU-Markt. Das IPD unterstützt Exportunternehmen auf der sogenannten „letzten Meile“: Es begleitet die Produzenten auf den europäischen Markt und vermittelt Kontakte mit Importeuren. Gleichzeitig hilft das IPD Importeuren bei ihrer Suche nach alternativen Beschaffungsmärkten.

Im Interview erläutert Dr. Julia Hoffmann, Leiterin des IPD, warum die Exportförderung ein unverzichtbares Instrument der internationalen Entwicklungszusammenarbeit ist und welche Strategie das IPD verfolgt, um Entwicklungsländern den Zugang zum europäischen Markt zu öffnen.

Frau Dr. Hoffmann, die Corona-Pandemie hat die Welt auf den Kopf gestellt. Wie geht das IPD mit den aktuellen Herausforderungen um?

Dr. Julia Hoffmann: Die Corona-Pandemie trifft die Wirtschaft weltweit: Die Produktion ist gedrosselt, der Warenaustausch ist eingeschränkt und die Handelsbeziehungen sind stark zurückgefahren. Entwicklungs- und Schwellenländer sind besonders anfällig für diese globale Erschütterung. Durch die Einschränkungen bei Produktion und Export haben insbesondere Menschen in ländlichen Regionen, Kleinbauern und weiterverarbeitende Betriebe zu kämpfen.

In dieser Situation ist die Arbeit des Import Promotion Desk wichtiger denn je. Wir haben schnell auf die neue Situation reagiert und unsere Aktivitäten umgestellt. Unsere Arbeit lebt vom persönlichen Kontakt mit den Exporteuren in unseren dreizehn Partnerländern, von Gesprächen mit den Importeuren auf Fachmessen und Beschaffungsreisen und davon, dass wir Importeure und Exporteure als Handelspartner zusammenbringen. Die Herausforderung war und ist es also, trotz aller Beschränkungen durch die Corona-Pandemie diese Arbeit fortzusetzen. Wir haben eine Vielzahl neuer virtueller Formate entwickelt: So können wir das Sourcing in unseren Partnerländern weiterführen, in virtuellen b2b Meetings Importeure und Exporteure vernetzen und im Rahmen von Online-Seminaren zu unterschiedlichsten Themen die Exporteure auf die Anforderungen des EU-Markts vorbereiten.

Welche Rolle spielt das Import Promotion Desk in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit?

Dr. Julia Hoffmann: 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 substanziellen Beitrag zur nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung in diesen Ländern zu leisten. Diese beiden Säulen – Entwicklungszusammenarbeit und Außenhandel – spiegeln sich auch in

Gefördert vom

Durchgeführt von

unserer Organisation wider. Das IPD wird von der weltweit tätigen Entwicklungsorganisation sequa gGmbH in enger Kooperation mit dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA) geführt. Gefördert wird das IPD vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ).

Unsere Erfahrungen zeigen, dass diese entwicklungsorientierte Importförderung die nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung in den Partnerländern fördert: Sie bekämpft Armut, sie schafft produktive Beschäftigung und Einkommen und sie gibt Familien Zukunftsperspektiven im ländlichen Raum. Nachhaltige Geschäftsbeziehungen und die Einbindung in den globalen Handel fördern Investitionen und Innovationen, und sie sensibilisieren für die Bedeutung der natürlichen Ressourcen vor Ort. Der wirtschaftliche Erfolg kommt den Menschen in den meist ländlich geprägten Regionen zugute: Die Unternehmen erweitern die Anbauflächen und die Produktion, sie nehmen mehr Kleinbauern unter Vertrag und stellen weitere Mitarbeiter ein.

Was ist das Erfolgsrezept des IPD, um Exporteuren aus Entwicklungsländern einen besseren Zugang zum EU-Markt zu ermöglichen?

Dr. Julia Hoffmann: Unser Erfolgsrezept ist die Nachfrageorientierung. Das IPD fördert gezielt den Export von Produkten, für die es auf dem deutschen und europäischen Markt eine hohe Nachfrage gibt. Ein entscheidender Faktor ist dabei, dass die Nachfrage auf dem EU-Markt stark reglementiert ist. Das bedeutet, dass die Exporteure aus Entwicklungsländern die europäischen Standards im Hinblick auf nachhaltige Produktion und Qualitätssicherung zu erfüllen haben.

Vielen Exporteuren aus Entwicklungsländern bleibt der Zugang zum EU-Markt nur deshalb verwehrt, weil ihnen die Kenntnisse über rechtliche Normen und Einfuhrbestimmungen sowie die notwendigen Zertifizierungen und vor allem auch die Kontakte zu europäischen Händlern fehlen. Genau hier setzt das IPD an: Wir bieten Exporteuren maßgeschneiderte Informationsangebote und Trainings und wir beraten sie im gesamten Prozess des Qualitätsmanagements und bei der Zertifizierung ihrer Produkte. Darüber hinaus vermittelt das IPD den Exporteuren im Rahmen von Fachmessen wertvolle Geschäftskontakte zu potenziellen Kunden.

Wie erreichen Sie eine nachhaltige Wirkung in den IPD-Partnerländern?

Dr. Julia Hoffmann: Durch die Nachfrageorientierung stellt das IPD sicher, dass die Unternehmen 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. Bei der Auswahl der Produkte, die wir fördern, prüfen wir anhand von Marktstudien und Nachfrageanalysen sehr genau, welche Produkte eine wachsende Bedeutung auf dem deutschen und europäischen Markt haben. Die Nachfrageorientierung ist also eine wesentliche Voraussetzung für eine nachhaltige Wirkung der Exportförderung.

Zudem ist ein wesentlicher Bereich unserer Arbeit die Kompetenzvermittlung: Das heißt, wir vermitteln exportierenden Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern das Wissen und die Kompe-

Gefördert vom

Durchgeführt von

tenzen, wie sie ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem internationalen Markt steigern können. Zugleich arbeiten wir eng mit den in unseren Partnerländern tätigen Business Support Organisationen zusammen. Wir unterstützen sie, ihre Angebote zur Exportförderung weiterzuentwickeln und nachhaltige Strukturen in den Partnerländern aufzubauen. Langfristig sollen Fachverbände und Exportorganisationen vor Ort unsere Arbeit fortführen und die Exportförderungsaktivitäten verstärken.

In welchen Branchen ist das IPD aktiv? Und warum sind sie von besonderer entwicklungspolitischer Relevanz?

Dr. Julia Hoffmann: Ein Schwerpunkt des IPD liegt in der Forst- und Landwirtschaft. Dazu zählen die Sektoren natürliche Zutaten für Lebensmittel, Pharmazie und Kosmetik, frisches Obst und Gemüse, Schnittblumen und technisches Holz.

Die Vermarktung hochwertiger Naturprodukte hat eine große Bedeutung für die nachhaltige Entwicklung der Land- und Forstwirtschaft in den IPD-Partnerländern. Früher waren Entwicklungsländer in erster Linie Lieferanten für Rohstoffe. Wenn die Rohprodukte aber vor Ort auch weiterverarbeitet werden, entstehen ganz neue Wertschöpfungsketten – und damit auch neue Arbeitsplätze und neue Erwerbsquellen, insbesondere für die einkommensschwache Bevölkerung.

Zudem gibt es insbesondere für hochwertige sowie biozertifizierte Naturprodukte eine zunehmende Nachfrage – gerade in diesem Sektor sind europäische Importeure ständig auf der Suche nach neuen Beschaffungsmärkten und konsultieren das IPD, das sie beim Sourcing unterstützt.

Eine weitere Branche, in der das IPD aktiv ist, ist der Tourismus-Sektor. Wir fördern nachhaltige Tourismus-Angebote in ausgewählten Partnerländern wie Ecuador, Nepal und Tunesien. Der Sektor leistet als beschäftigungsintensive Branche einen wichtigen Beitrag zur effektiven Wirtschaftsentwicklung. Durch die Förderung eines nachhaltigen Tourismus unterstützt das IPD die Partnerländer dabei, ihre Infrastruktur auszubauen, Arbeitsplätze zu schaffen und Einkommen zu steigern. Nachhaltiger Tourismus trägt darüber hinaus zur Erhaltung der Naturressourcen bei.

Können Sie einige Beispiele nennen, um den IPD Ansatz der entwicklungsorientierten Exportförderung zu illustrieren?

Dr. Julia Hoffmann: Ein gutes Beispiel ist Kirgistan, eines unserer Partnerländer. Die Planwirtschaft hatte in dem früheren Sowjetstaat verheerende Auswirkungen für die traditionelle Landwirtschaftskultur. In der Folge wurden wertvolle Agrarprodukte unverarbeitet zu Niedrigpreisen verkauft. Wenn sie überhaupt auf den europäischen Markt kamen, dann meist über türkische Zwischenhändler. Durch diesen Zwischenhandel ließen kirgisische Unternehmen wichtiges Wertschöpfungspotenzial ungenutzt. Die Exportförderung ist daher wesentlicher Bestandteil eines BMZ-Projekts zur Förderung nachhaltiger Wirtschaftsentwicklung in Kirgistan. Das IPD engagiert sich – in enger Zusammenarbeit mit der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) – seit 2014 für das Projekt. Wir haben kirgisische Unternehmen darin bestärkt, die Veredelung ihrer Produkte selbst zu erbringen und ohne Zwischenstufe direkt in den europäischen Markt zu verkaufen. Inzwischen bieten kirgisische

Gefördert vom

Durchgeführt von

Händler ein vielfältiges Angebot an hochwertigen natürlichen Zutaten für die Lebensmittel- und Kosmetikindustrie und erfüllen die Qualitätsstandards des EU-Markts. Und auch auf der letzten Meile – beim sogenannten Matchmaking – haben wir die kirgisischen Exporteure begleitet. Das IPD hat ihnen die Teilnahme an verschiedenen Fachmessen ermöglicht, auf denen sie ihre zertifizierten Produkte europäischen Importeuren vorstellen konnten.

Auch in Nepal arbeitet das IPD eng und sehr erfolgreich mit der GIZ zusammen. Auch hier geht es darum, Wertschöpfungsketten vor Ort zu verbessern und die Vermarktung der Produkte in der Europäischen Union zu fördern. Zu den Aufgaben des IPD gehört es, die Produzenten von natürlichen Zutaten auf die Anforderungen des europäischen Marktes vorzubereiten und sie mit geeigneten Importeuren zu vernetzen. Seit 2015 ist das IPD in Nepal aktiv. Über 1.150 Kontakte konnte das IPD den nepalesischen Firmen im Rahmen von Fachmessen, „Buying Missions“ und „Selling Missions“ vermitteln. Sie führten zu mehr als 65 Geschäftsabschlüssen, wodurch ein Umsatzvolumen von rund 4 Millionen Euro erzielt wurde. Auf die Hälfte dieser Abschlüsse folgten weitere Bestellungen und somit weitere Umsätze, die den Unternehmen, Kleinbauern und Familien in Nepal zugutekamen.

Kommt es zu einem Geschäftsabschluss zwischen Exporteur und Importeur ist dies eine 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. Wir bringen beide Seiten zusammen. Unser Ziel ist es, diese Win-Win-Situation, also die Zufriedenheit auf beiden Seiten, zu erreichen. Auf diese Weise entstehen langfristige Handelsbeziehungen mit nachhaltigem Effekt für die Menschen in unseren Partnerländern.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Import Promotion Desk (IPD)

Sandra Freiberg

Projektkoordinatorin PR/Marketing

Telefon: +49 (0) 228 909 0081 63

E-Mail: freiberg@importpromotiondesk.de

Gefördert vom

Durchgeführt von